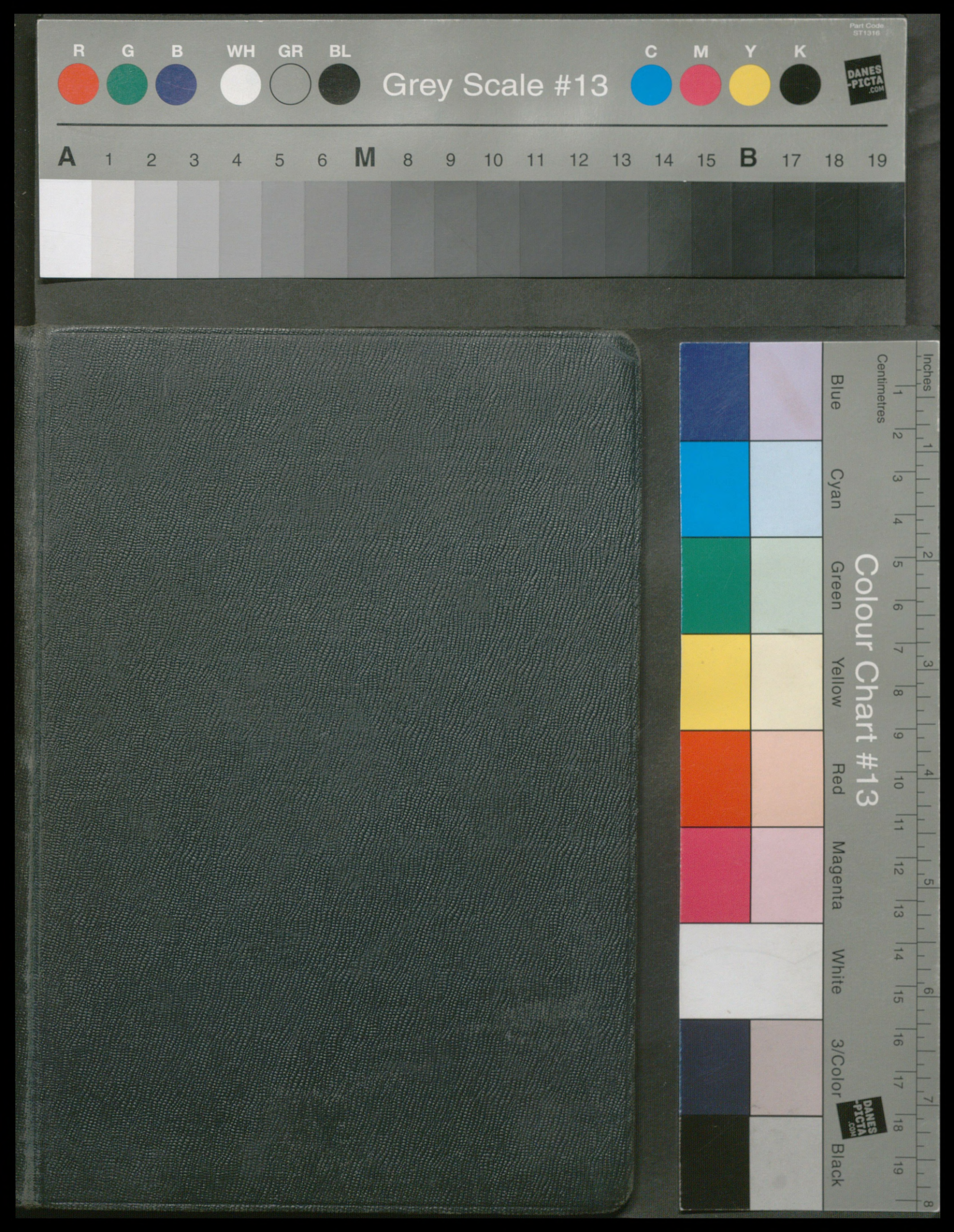
R G B WH GR BL
Grey Scale #13
C M Y K
A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19
Colour Chart #13
Blue
Cyan
Green
Yellow
Red
Magenta
White
3/Color
Black
Inches
Centimetres

KRÓTKI WYKŁAD EKONOMJI POLITYCZNEJ.

Druk Piotra Laskauera i S-ki.

A. BOGDANOW.

KRÓTKI WYKŁAD
EKONOMJI POLITYCZNEJ.

Tłumaczenie z 6-go wydania.

Z oryginału rosyjskiego tłumaczyła
Jadwiga Warska.

WARSZAWA.
NAKŁADEM „BIBLJOTEKI NAUKOWEJ“ NOWY-ŚWIAT 37.
WYDAWNICTWO ST. KUCHARSKIEGO.

1905.

Дозволено Цензурою
Варшава, 20 Августа 1905.

34420/2

Pojęcia ogólne.

1. Określenie ekonomji politycznej.

W procesie rozwoju ludzkości walka ludzi o byt staje się coraz bardziej *świadomą* i *społeczną*.

Świadomą walką o byt, albo krócej *pracą* nazywamy zatratę ludzkiej energji dla określonego, z góry wiadomego celu. Cel ten polega zawsze na zaspokojeniu jakiejś potrzeby ludzkiej. Jeśli chodzi o zaspokojenie *tylko* osobistej potrzeby pracującego, to mamy pracę „indywidualnie pożyteczną". Taką jest np. praca człowieka, który je lub się ubiera. Taką formą pracy nie zajmuje się ekonomja polityczna. Interesuje ją tylko „społecznie pożyteczna" praca, t. j. taka, która jest skierowana do zaspokojenia nie osobistych jedynie potrzeb pracującego, lecz potrzeb społecznych, na pożytek społecznej całości, której członkiem jest pracujący. Przytym obojętne jest, czy człowiek świadomie dąży do przyniesienia pożytku innym ludziom, czy też wypływa to niezależnie od jego prostych, bezpośrednich celów: jeśli nawet niewolnik pracuje tylko dlatego, żeby uniknąć kija, lub robotnik najemny — żeby ratować się od śmierci głodowej, — mimo to

sformułowanie, niema prawdopobieństwa, aby ono było pożyteczne dla nauki, dla zbadania zgodnego z prawem powstawania zjawisk. Idzie tu nietylko o ogromną warunkowość dawnego podziału, ale o to, że do nauki czysto społecznej, do nauki o stosunkach między *ludźmi* wprowadza obcy jej punkt widzenia, określając granice tej nauki naturalnemi cechami *rzeczy*, ich materjalnością lub niematerjalnością. Tymczasem stosunki ludzkie w pracy społecznej mogą przybierać zupełnie jednakowe formy tak przy produkcji materjalnych jak i niematerjalnych przedmiotów. Jakaż zresztą nauka, oprócz nauk ekonomicznych, mogłaby zająć się specjalnem badaniem stosunków wspólności pracy, które łączą „nieprodukcyjnych“ społecznych robotników ze sobą i z robotnikami „produkcyjnemi“?

Ze społeczną stroną produkcji, będąc jakby jej przedłużeniem, nierozłącznie związany jest *podział*.

Osobiste spożywanie leży poza sferą ekonomji politycznej—która jest nauką społeczną—i należy do nauki o organizmie (fizjologji). Ale procesy produkcji nie mogłyby stać się społecznie pożytecznemi, gdyby ich rezultaty, ich materjalne i niematerjalne produkty nie były rozdzielane, w ten lub inny sposób, pomiędzy członkami społeczeństwa dla indywidualnego spożycia. W ten sposób pomiędzy społeczną produkcją a indywidualnem spożyciem leży podział — proces społeczny, przez który produkt pracy przechodzi do spożywcy.

Proces podziału składa się z różnych stosunków pomiędzy ludźmi. Istota tych stosunków jest wszędzie jedna i ta sama: od pewnej chwili jednostka zaczyna uważać produkt pracy społecznej za „swój“, t. j. za przedmiot swojego osobistego użytku, a inni członkowie społeczeństwa przystają na to.

Poszczególne formy podziału sprowadzają się do dwuch zasadniczych typów: po pierwsze, podział bezpośredni lub *zorganizowany*, kiedy wola, jednostkowa lub

społeczna, określa udział pojedyńczych osób w produkcie społecznym, np. kiedy właściciel niewolników, przyswajając sobie cały produkt pracy niewolników, wydzielał z niego niewolnikom niezbędne środki żywności, lub kiedy starszyzna społeczności rodowej rozdzielała przedmioty użytkowe pomiędzy jej członkami; powtóre, podział pośredni lub *niezorganizowany*, albo wymiana, kiedy produkt społeczny w drodze do spożywcy przechodzi szereg procesów wymiennych, stając się po kolei własnością różnych ludzi, np. za pomocą kupna i sprzedaży przechodzi od fabrykanta do hurtownego kupca, od hurtownego do detalicznych, a od nich do rzeczywistych spożywców.

Zazwyczaj naukę o wymianie odróżniają od nauki o rozpowszechnianiu, jako osobny, samodzielny dział ekonomji politycznej. Niema do tego dostatecznych powodów: wymiana jest poszczególną formą podziału, historycznie przemijającą, powstającą w pewnym stadjum rozwoju, a w pewnym stadjum ginącą.

Określając ściśle zakres ekonomji politycznej, trzeba zatem powiedzieć, że jest to nauka o społecznych stosunkach produkcji i podziału.

Właściwie byłoby dostatecznie ściśle i zupełnie wystarczające powiedzieć: o stosunkach *produkcji*. Podział stanowi przedmiot ekonomji politycznej tylko o tyle, o ile łączy się nierozerwalnie z produkcją, o ile przedstawia jakby drugą jego stronę. Jeśli jedna klasa posiada narzędzia i materjały pracy, a druga tylko swoją siłę roboczą, to jest to stosunek podziału, ale jednocześnie także stosunek *produkcyjny*, ponieważ oznacza panowanie pierwszej nad drugą w procesie pracy. Wogóle *podział*, rozważany w ekonomji politycznej, jest podziałem warunków *produkcji*; jedna i druga dziedzina stosunków stanowi dla niej nierozłączną całość.

Stosunki społeczne nie są czymś stałym, niezmien-

nym; zmieniają się one nieustannie, jak wszystko w przyrodzie. W zmianach tych wyraża się albo postęp, albo upadek siły w społeczeństwie, zwycięstwo społeczeństwa nad przyrodą lub przyrody nad społeczeństwem. Był czas, kiedy ludzie żyli w małych, ściśle skupionych gminach, niezależnych od siebie; stosunki produkcji były wtedy bardzo ograniczone i nieskomplikowane, a stosunki podziału sprowadzały się do prostego dzielenia; teraz społeczeństwa ludzkie są olbrzymie, stosunki ekonomiczne w najwyższym stopniu złożone; ale między przeszłością a teraźniejszością ciągnie się nieprzerwany łańcuch rozwoju. Zdarzały się także innego rodzaju fakty, kiedy siły społeczeństwa w walce z przyrodą upadały, szerokie związki społeczne zrywały się, stosunki ekonomiczne zmniejszały się i upraszczały; tym razem nauka badać musi inny nieprzerwany łańcuch przemian, nie łańcuch rozwoju, lecz upadku, degradacji. W kwestjach rozwoju i upadku mieści się cała ważność nauki, ponieważ nauka jest jednym z narzędzi ludzkości w walce o życie, o rozwój.

Możemy teraz zakończyć charakterystykę ekonomji politycznej: jest to nauka, badająca społeczne stosunki produkcji i podziału w ich przemianach, w rozwoju i upadku.

Tym określeniem naszkicowany został w główniejszych zarysach porządek dalszego wykładu.

2. Produkcja.

Zaczniemy od wyjaśnienia niektórych zasadniczych zagadnień co do produkcji w jej całości, nie oddzielając tymczasem technicznej jej strony od społecznej.

Te podstawowe zagadnienia zarysowują się zlekka przez samo określenie produkcji, jako społecznie poży-

tecznej pracy. Praca jest wydatkiem ludzkiej energji w określonym celu. Jasnym więc jest, że najpierw trzeba objaśnić: po pierwsze, w jakim celu i w jakim kierunku odbywa się wydatek energji („jakość“ społecznie pożytecznej pracy), po wtóre, jak wielki jest ten wydatek („ilość“ społecznie pożytecznej pracy); po trzecie, o ile osiąga on cel („produkcyjność“ pracy).

a) Jakość społecznie pożytecznej pracy.

Jeżeli jeden człowiek zajmuje się uprawą ziemi, drugi przetapianiem metali, a trzeci nauczaniem dzieci i t. d., to każdy z nich w zajęciu swoim dąży do *odrębnego*, bezpośredniego celu, traci energję w *odmiennym* kierunku, niż inni. Ten różny kierunek pracy oznacza się jako różna jego „jakość“.

Jakość pracy w każdym poszczególnym wypadku zależy od trzech warunków: po pierwsze od *potrzeb* pracującego i od jego dążeń; po drugie od zewnętrznych *środków pracy*, które ma do rozporządzenia; po trzecie od jego *siły roboczej*. Człowiek dziki ma potrzebę przykryć ciało od zimna; obok siebie znajduje ostry kamień i zwierzę z ciepłym futrem; wreszcie organizm dzikiego posiada skłonność do nagłych, silnych, trafnie skierowanych prostych ruchów. Temi elementami określa się w zupełności jakość pracy, która w danym wypadku będzie spełniona: pierwotne polowanie na zwierza dla zdobycia jego futra.

W ekonomji politycznej chodzi tylko o produkcję, t. j. o pracę *społeczną*; dlatego też wyłożona tu myśl przybiera następującą formę: w produkcji jakość pracy różnych ludzi określa się: po pierwsze, potrzebami społecznemi, po drugie, społecznemi środkami produkcji, po trzecie, całym systemem sił roboczych w społeczeństwie.

Charakter i rozmiary potrzeb społecznych zależą od całego poprzedzającego rozwoju społeczeństwa: społeczeństwo europejskie ma zupełnie inne potrzeby, szersze, bardziej złożone i różnorodne, niż społeczeństwo papuanów. W miarę tego jak rozwija się siła społeczeństwa w walce z przyrodą, potrzeby jego rosną.

Środkami produkcji są materjał i narzędzia, wogóle elementy otaczającej przyrody, na które skierowana jest praca ludzka. W niektórych razach te środki produkcji daje nam gotowe przyroda, jak np. drzewa lasów dziewiczych, które obrabia drwal, ruda żelazna, służąca za materjał dla górnika, ostry krzemień, jako narzędzie dzikiego. W innych wypadkach wytwórca ma do czynienia z pierwiastkami przyrody opracowanemi już poprzednio, np. z żelazem wydobytym z rudy, z maszyną, zrobioną z żelaza. Ten szereg wypadków odpowiada, mówiąc wogóle, większej złożoności, wyższemu rozwojowi produkcji społecznej.

Kwestja różnicy pomiędzy „materjałem“ a „narzędziem“ ma pewne znaczenie w ekonomji politycznej. Często dają nieścisłe, na grze wyrazów tylko oparte określenia: materjałem jest to, *nad czym* się pracuje; narzędziem—to, *za pomocą* czego się pracuje, co znaczy to samo, jakby powiedzieć: materjałem jest materjał, a narzędziem jest narzędzie. W praktyce różnica między temi dwoma rodzajami środków produkcji jest następująca. Materjał, przeszedłszy przez *jeden* poszczególny proces produkcji, ulega tak znacznej zmianie, że uważa się *nie za to samo*, czym był pierwej, i nie nadaje się do *poprzedniego* użytku; jeżeli dana ilość bawełny zostanie raz sprzedana, nie można jej sprząść po raz drugi; jeśli węgiel się spalił, nie można nim palić drugi raz. Przeciwnie, narzędzie, użyte raz przy pracy, pozostaje wciąż tym samym narzędziem i nadaje się znów do poprzedniego użytku, do pewnego stopnia, naturalnie: maszyna, która dzisiaj sprzędła daną ilość ba-

wełny, może służyć do tego samego celu i jutro i pojutrze, póki się nie zużyje.

Trzeci element, którym określa się jakość pracy społecznej poszczególnych robotników, to system sił roboczych społeczeństwa. Wyrażenie to oznacza całość sił roboczych w ich *ustanowionych*, istotnych stosunkach wzajemnych. Społeczeństwo pierwotne, składające się z kilkudziesięciu ludzi, nie może oczywiście rozwinąć takiej różnorodności jakościowo odmiennych rodzajów pracy, jak późniejsze, bardziej obszerne. W społeczeństwie pierwotnym prawie że nie odróżnia się „specjalności", praca jednego człowieka mało co się różni od pracy drugiego; natomiast w społeczeństwie nowożytnym o rozgałęzionej produkcji ilość różnych specjalności liczy się na tysiące.

I tak istnieją „jakościowo" różne rodzaje pracy społecznej, czyli, innemi słowami, energja pracy społecznej wydatkowaną jest w otaczającej przyrodzie w różnych kierunkach. Jednakże ludzie sądzą, że można porównywać najmniej podobne rodzaje pracy według ich ilości; mówi się np., że taki a taki kowal pracuje więcej, niż taki a taki szewc, że dana książka kosztowała więcej pracy, niż dana maszyna i t. p. I to jest zupełnie naturalne, dlatego że każda praca jest wogóle stratą pierwiastków ludzkiego mózgu, nerwów, mięśni i krwi, — stratą, którą można porównywać z inną stratą według ilości, niezależnie od tego, na co jest skierowana: na obrabianie drzewa czy żelaza, na uprawę ziemi czy głów dziecinnych.

W ten sposób występuje kwestja ilości pracy społecznej.

b) Ilość pracy społecznej.

1. Ilość energji roboczej, którą zatraca społeczeń-

stwo w walce o byt, ogranicza się przedewszystkim rozmiarami samego społeczeństwa, ilością sił roboczych. Pierwotne komunistyczne społeczeństwo, składające się z kilkudziesięciu, czy kilkuset ludzi, musiało z konieczności zatracać jakieś dziesięć tysięcy razy mniej pracy, niż wielomiljonowe kapitalistyczne społeczeństwo.

Ale sumując ilość pracy, jaką społeczeństwo rozporządza, trzeba prócz ogólnej liczby członków społeczeństwa, wziąć na uwagę jeszcze niektóre inne okoliczności.

Nie wszyscy członkowie społeczeństwa są jednakowo zdolni do pracy. Dzieci i starcy są złemi robotnikami, lub zupełnie nie są robotnikami. Podług fizjologicznych danych, normalny wiek roboczy należy liczyć mniej więcej od 15 do 60 lat. W wieku od 25 do 45 lat człowiek rozporządza największą energją pracy. Tym sposobem, skład społeczeństwa podług wieku bywa w jednym wypadku bardziej, w drugim mniej sprzyjający walce z przyrodą. W czasie znacznej śmiertelności mało ludzi dosięga wieku największej siły, przeważa więc dziecinny, nie-roboczy wiek. W tym samym kierunku działa także wielka liczba urodzeń, która zwykle daje się zauważyć obok zwiększonej śmiertelności.

Człowiek chory pracuje mało, lub zupełnie nie pracuje. Chorobliwość ludności roboczej zmniejsza ilość pracy społecznej.

I śmiertelność, i liczba urodzeń, i chorobliwość produkujących członków społeczeństwa zmienia się zależnie od całej sumy warunków społecznych, a przedewszystkim od materjalnego otoczenia życia robotników: im gorzej się odżywia, im więcej pracuje ludność robocza, im mniej higieniczne są zewnętrzne warunki pracy, np. urządzenie pracowni, tym więcej chorób, tym niższa przeciętna długość życia. Im bezładniej zmieszana jest praca dzieci z pracą dorosłych mężczyzn i kobiet, tym wcześ-

niej zawierają się małżeństwa wśród ludności robotniczej, która wciąga się przedwcześnie w życie płciowe; im większy udział biorą dzieci, wśród społeczeństwa o pracy najemnej, w dziedzinie produkcji, tym szybciej mnożą się klasy pracujące, ponieważ dzieci wcześnie przestają być ciężarem dla rodziców...

Następnie, z powodu pewnych, czysto społecznych warunków, nie wszyscy członkowie społeczeństwa, zdolni do społecznie pożytecznej pracy, rzeczywiście biorą w niej udział. Jedni, nie biorąc udziału w produkcji, mają możność brać udział w społecznym podziale i zajmują się tylko indywidualnie pożyteczną pracą, tylko pracą spożywania. Inni znajdują się poza obrębem tak produkcji, jak i podziału... Obie grupy zmniejszają liczbę społecznych robotników i, przez to samo, ilość pracy społecznej.

2. Długość czasu, jaką każdy robotnik poświęca produkcji, ma oczywiście ogromny wpływ na ogólną ilość pracy. Im jest więcej dni roboczych i godzin w dniu roboczym, tym więcej, napozór, powinno być pracy społecznej.

3. Ale tutaj badanie napotyka trzeci, bardzo ważny warunek—napięcie, intensywność pracy. W przeciągu jednej godziny robotnik może stracić mniej lub więcej siły roboczej, wytworzyć mniejszą lub większą ilość pracy. Przypuśćmy, że pracuje dwuch wyrobników przy kopaniu ziemi z jednakowemi narzędziami, przy jednakowym uzdolnieniu; tymczasem jeden wykopie przez godzinę 2 metry sześcienne ziemi, a drugi tylko 1 metr sześc.; oczywiście, że pierwszy wydaje więcej energji roboczej, pracuje intensywniej.

Ilość pracy społecznej bywa tym większa, im jest wyższa jego intensywność. Zależy ona od wielu różnorodnych warunków, które określają się poziomem społecznego rozwoju.

Pierwszy szereg warunków tkwi w organizmie robotnika, jest to jego *siła, zdrowie, przyzwyczajenie* do energicznej, nieprzerwanej pracy.

Zbyt długi dzień roboczy podrywa siły robotnika, szkodzi jego zdrowiu i zmniejsza w ten sposób intensywność pracy. Dlatego też wraz ze skróceniem dnia roboczego okazuje się zazwyczaj, że ilość pracy mimo to zwiększa się lub przynajmniej pozostaje ta sama: 12-godzinny dzień roboczy zawiera większą ilość pracy, niż 14—15-godzinny, 10-godz. więcej niż 12-godzinny. Sądząc z niektórych danych, nawet 8-godz. dzień roboczy przy dobrych warunkach życiowych może zawierać większą ilość pracy, niż 10-godzinny.

Że do intensywnej pracy konieczne jest przyzwyczajenie, to fakt ogólnie znany. Na takiem przyzwyczajeniu przedewszystkim polega wielka intensywność pracy robotników angielskich. Wzrastała tam ona przez cały szereg pokoleń, przyczym każde następne pokolenie rozwijało ją dalej, niż poprzednie.

Jednym z istotnych pierwiastków siły robotnika jest jego *inteligencja*, chociaż wpływ jej na intensywność pracy nie jest widoczny na pierwszy rzut oka.

Każda praca jest przedewszystkim stratą *nerwowej* energji: a wyższa inteligencja jest wogóle związana ze zdolnością systemu nerwowego do wyładowywania większej ilości energji. Dlatego to przy nizkiej inteligencji klasy robotniczej daje się zauważyć przeciętnie mała intensywność pracy. Największą intensywnością pracy odznaczają się robotnicy amerykańscy, najbardziej umysłowo rozwinięci; następnie angielscy. Rosyjcy robotnicy stoją pod jednym i drugim względem znacznie niżej od Europejczyków; Chińczycy stoją jeszcze niżej od Rosjan.

Inne warunki intensywności pracy tkwią w *sposobie produkcji*. Naprz. przy produkcji maszynowej robotnik zależy od maszyny, zmuszony jest ciągle za nią

nadążać. Można więc tutaj powiększyć napięcie pracy drogą zwiększenia szybkości maszyn.

W trzecim rzędzie leżą prawne i ideowe warunki pracy. Na pierwszym miejscu wśród nich postawić należy *swobodę* pracy i *szacunek* dla niej w społeczeństwie.

Praca z musu, pod batem, mało warta: w takich razach człowiek nie pracuje nigdy z całą energją, do jakiej jest zdolny. Taka była praca niewolników w starożytności, taka niedawno praca poddanych u nas. Przeciętnie niewolnik wydaje połowę tej energji, jakąby mógł wydać bez szkody dla siebie. Wiedzieli o tem dawno właściciele niewolników. Najpilniejszą robotę powierzali często wolnym najemnikom, niedowierzając energji pracy swoich niewolników. Im cięższa niewola, im pierwotniejsza i brutalniejsza jej forma, tym mniejsza intensywność pracy niewolniczej.

Zupełnie takie samo znaczenie ma szacunek społeczny dla pracy, który, naogół, idzie w parze z rzeczywistą swobodą pracy.

Tak więc ilość społecznie pożytecznej pracy określa cię całkowicie następującemi pierwiastkami:

1) Liczbą produkujących robotników.
3) Przeciętną długością czasu pracy.
3) Przeciętną intensywnością pracy.

c) Produkcyjność pracy.

Jeśli dwaj robotnicy pracują z jednakową energją, a mimo to w jednakowym czasie jeden zdąży zrobić więcej od drugiego, to oczywiście różną jest wydajność ich pracy, czyli, jak przyjęto mówić, jej produkcyjność.

Warunki, od których zależy w pojedyńczych wypadkach produkcyjność pracy, są nieskończenie liczne i różnorodne: tutaj również ogarniają one nietylko całą sumę współczesnych warunków życia społeczeństwa, ale także cały jej poprzedzający rozwój.

Warunki te można jednakże dla łatwiejszego zbadania podzielić na kilka grup, z których każdą możemy scharakteryzować w najogólniejszych jedynie zarysach. Te zasadnicze grupy są następujące:

Po pierwsze, *bezpośrednio dane warunki otaczającej przyrody*. Od nich szczególnie zależy produkcyjność pracy w rolnictwie i w górnictwie; a także, choć w mniejszym stopniu, i w innych gałęziach produkcji.

Po drugie, *technika* — stopień doskonałości środków i sposobów pracy, poziom wiadomości technicznych i zawodowej zręczności.

Po trzecie, *społeczna organizacja produkcji* — współpracownictwo, podział pracy i in.

1) Im więcej gotowego materjału i sił daje człowiekowi przyroda, tym praca jego jest naogół produkcyjniejsza. Rozpatrywać szczegółowo wpływ warunków przyrodzonych na wydajność pracy społecznej nie jest rzeczą ekonomji politycznej, lecz rzeczą nauki o kulturze materjalnej. Możemy tylko przytoczyć tutaj kilka przykładów, uwidoczniających ten wpływ.

Przedewszystkiem *klimat* — stopień ciepła i wilgoci w atmosferze. Każdej roślinie, każdemu zwierzęciu potrzebna jest pewna temperatura powietrza, bez której żyć nie może. W północnej strefie Rosji pszenica nie rośnie zupełnie, żyto rośnie jeszcze, ale źle. Na południu jest dosyć ciepła dla zupełnego rozwoju i dojrzewania żyta i pszenicy; oczywiście praca rolnicza będzie tu produkcyjniejsza.

Wilgoć, podobnie jak ciepło, ma szczególnie wielkie

znaczenie dla rolnictwa. W pasie stepów na południu Rosji klimat jest ciepły i grunt urodzajny, ale w powietrzu za mało wilgoci: stąd częste susze, a wraz z niemi nieurodzaj.

Dalej, *skład skorupy ziemskiej*, mianowicie górnych jej warstw, gleby i podgleby. Od składu tego zależy urodzajność ziemi i jej bogactwa mineralne, a zatym—produkcyjność pracy w rolnictwie i górnictwie, w przemyśle dobywającym. Od materjałów zaś, których dostarcza przemysł dobywający, w bardzo dużym stopniu zależy produkcyjność pracy społecznej w innych jej sferach.

Następnie *układ powierzchni ziemi* — rozkład mórz rzek, gór i t. d. Wszystkie te przyrodzone warunki mają ogromny, ale przeważnie *pośredni* wpływ na produkcyjność pracy. Mianowicie od układu powierzchni zależy łatwość lub trudność stosunków pomiędzy ludźmi, a stosunki wzajemne grają bardzo ważną rolę w rozwoju produkcji: po pierwsze, ludzie, stykając się z innemi, uczą się jedni od drugich doskonalszych środków produkcji, po wtóre, wymieniają swoje produkty na inne, i wskutek tego mają możność porzucić te gałęzie produkcji, które wskutek miejscowych warunków wymagają zbyt wielkiego nakładu pracy, i rozszerzyć te gałęzie, w których praca jest produkcyjniejsza.

W Europie kraje nadmorskie— Grecja i Włochy— najwcześniej rozwinęły produkcyjność pracy, przedewszystkim dzięki temu, że morze Śródziemne zbliżało je z kulturalnemi ludami Azji i Afryki; morza i rzeki wogóle zbliżają ludzi i przeto ułatwiają postęp produkcyjności pracy. Przytym wielkie znaczenie mają takie okoliczności, jak zarys brzegów i ich dostępność, zamarzanie morza i rzek podczas zimy, kierunek rzek, ich spławność i t. d. Przeciwnie, góry, rozdzielając ludzi i utrudniając komunikowanie się, powstrzymują rozwój

produkcyjności pracy. Podobną rolę zresztą odgrywały morza, dopóki nie rozwinęła się żegluga morska.

Badając wpływ bezpośrednio danych przez przyrodę zewnętrznych warunków na produkcyjność pracy społecznej w najogólniejszych zarysach, zaznaczyć trzeba co następuje: im więcej daje ludziom przyroda, tym lżejszą, wydajniejszą jest praca człowieka. Jednakże *nadzwyczajna szczodrość* przyrody nie na wszystkich stopniach kultury okazuje się pożyteczną dla rozwoju produkcyjności pracy; w wielu razach działa ona podobnie jak nadmierne ubóstwo przyrody.

Zdobywając środki do życia przy minimalnej stracie sił, człowiek nie ma potrzeby rozwijać pracy *społecznej*, i naturalnie nie rozwija się ona. W podzwrotnikowych krajach Afryki rośnie sorgho cukrowe. Jedna taka roślina daje pożywienie dzienne całej rodzinie. Jeśli krajowiec zużyje tylko kilka dni w ciągu roku na zasadzenie 400 łodyg sorgho, ma już zabezpieczony byt dla siebie i rodziny swojej. Wobec tak słabych pobudek do pracy niemożliwym jest znaczny postęp produkcji.

Pośród zbyt ubogiej przyrody również źle rozwija się produkcyjność pracy, chociaż z innych powodów. Tutaj trzeba wciąż tracić wszystkie siły na zdobycie najniezbędniejszych potrzeb życiowych. Urządzenie ciepłego mieszkania, przygotowanie ciepłej odzieży wymagają od mieszkańców Grenlandji całej masy zbytecznej pracy, od której wolny jest mieszkaniec ciepłych krajów. Pierwszemu potrzeba również daleko więcej pokarmu, przytym bardziej pożywnego. Musi on wydobywać z przyrody daleko więcej niż południowiec, a tymczasem przy jednakowym nakładzie pracy daje mu ona bez porównania mniej. Wiecznie natęża on wszystkie siły, żeby choć cokolwiek zdobyć, i żyje nieustannie pod

groźbą śmierci. Ani umysł jego, ani ciało nie mają możności rozwijać się.

Zbyt bogata i zbyt uboga przyroda oddziaływają na całe społeczeństwa ludzkie tak, jak bez pracy otrzymane bogactwo z jednej strony i nędza bez wyjścia z drugiej—na pojedyńczych ludzi. Czy to przyroda daje zbyt wiele człowiekowi, czy też praca innych ludzi; czy surowość podrywa jego energię, lub doprowadza go do wyczerpania ubóstwo — we wszystkich tych wypadkach zupełny rozwój sił jest niemożliwy.

Najlepsze dotąd warunki rozwoju wykazują kraje strefy umiarkowanej. Przyroda nie jest tu ani zbyt szczodra, ani zbyt skąpa: człowiek musi pracować wiele, a jednak nie tak dużo, ażeby go praca przygniatać miała.

Historja pokazuje, że pierwsze wielkie kroki w rozwoju produkcji, pierwsze zarodki kultury powstały w gorących krajach o bogatej przyrodzie — w Indjach, w Mezopotamji, Egipcie i t. d. Przyczyna tego zrozumiała: mieszkańcy tych krajów mieli zawsze dosyć swobodnego czasu, ponieważ zdobywanie środków do życia przychodziło łatwo. Ale te początki kultury rozwijały się tylko do pewnego niezbyt wysokiego stopnia; potym następował zastój. Ludy strefy umiarkowanej przyjmowały kulturę od ludów krajów gorących i rozwijały ją znacznie dalej. I w obecnych czasach produkcyjność pracy i cała kultura wogóle stoją najwyżej w krajach strefy umiarkowanej, w Europie i w Ameryce Północnej.

Warunki przyrodzone nie pozostają nigdzie wciąż jednakowemi. Ulegają one zmianie a przytym, naturalnie, zmienia się ich wpływ na produkcyjność pracy.

Zmiany w przyrodzie rozdzielić można według ich pochodzenia na dwa szeregi; po pierwsze, zmiany, rzec

można, samodzielne, powstające pod działaniem sił *samej przyrody;* powtóre, zmiany, wywołane *działalnością człowieka.*

a) Warunki przyrodzone *same z siebie* zmieniają się bardzo powoli. Wskutek działania sił geologicznych powierzchnia ziemi w jednym miejscu się podnosi, w drugim się zniża, tworzą się nowe góry i wyspy; morze zmienia położenie swoje i głębokość. Ale wszystko to odbywa się zazwyczaj w ciągu dziesiątków, setek tysięcy lat. Szybciej powstają zmiany w biegu rzek. Pod wpływem różnych sił zmieniają one łożyska, podmywając dawne brzegi. I tak Syr-Darja, wpadająca teraz tylko do jeziora Aralskiego, przed kilku tysiącami lat wpadała jedną odnogą do morza Kaspijskiego. Nieraz rzeki osadzają z mułu i piasku całe wielkie wyspy. Większa część Holandji utworzona została w ciągu ostatnich 2—3 tysięcy lat z napływowych warstw, osadzonych wylewami Renu. Zmienia się także, chociaż bardzo powoli, i klimat. Wiadomo np. z geologji, że niegdyś, przed wielu tysiącami lat, klimat Europy był dużo zimniejszy niż teraz, mniej więcej taki, jaki jest obecnie klimat Syberji. Sądząc z wykopanych kości i narzędzi kamiennych, bez wątpienia żył wtedy w Europie człowiek. Surowość otaczającej przyrody w owych czasach była z pewnością silną przeszkodą dla rozwoju produkcyjności pracy.

Wogóle, na te krótkie okresy społecznego rozwoju, któremi się zajmuje współczesna ekonomja polityczna, takie powolne zmiany warunków przyrodzonych nie mają prawie że znaczenia.

Wyjątkowo zdarzają się szybkie, gwałtowne przewroty w przyrodzie. Trzesienia ziemi, wybuchy wulkanów, wylewy rzek, niekiedy w kilka godzin, nawet w kilka minut, stwarzają wielkie zmiany na powierzchni ziemi. Podobne katastrofy wywierają niekiedy duży wpływ

na rozwój pracy społecznej, chociaż tylko ujemny, z powodu spustoszeń, których są powodem.

b) Od czasu jak praca społeczna w rozwoju swoim coraz częściej odnosi zwycięstwo nad przyrodą, od tego czasu sama przyroda zaczęła ulegać widocznej zmianie, i to w coraz większym stopniu, pod wpływem *działalności człowieka.* Czasem działalność ta prowadzi do polepszenia, czasami do pogorszenia warunków przyrodzonych. Możnaby przytoczyć mnóstwo przykładów jednego i drugiego rodzaju.

Skutkiem wycinania lasów klimat staje się bardziej suchy i nieumiarkowany; mrozy zimą i gorąco latem bywają silniejsze; susze częściej się zdarzają; rzeki stają się płytsze. Osuszanie błot ulepsza grunt, robiąc go urodzajniejszym i ulepsza klimat, czyniąc go zdrowszym. Nieumiejętna, nieracjonalna uprawa ziemi pogarsza grunt, wyczerpując go.

Pogłębiając rzeki, łącząc je za pomocą kanałów, ludzie ulepszyli znacznie drogi wodne. Przeprowadziwszy tysiąco-wiorstowe koleje żelazne, zbliżono miejscowości, pomiędzy któremi komunikacja była bardzo utrudniona, wskutek wielkiego oddalenia. Częstokroć całe góry przeszkadzające połączeniu przerzynają się tunelami. Tak przerznięte zostały w dwuch miejscach (Mont-Cenis i Św. Gotarda) Alpy — najwyższy łańcuch gór w Europie. Przekopanie kanału Suezkiego połączyło rozdzielone przedtym przestrzenie dwuch oceanów, Indyjskiego i Atlantyckiego, i o kilka tysięcy wiorst zbliżyło do Europy Południową i Wschodnią Azję.

Do tego doszła już w dobie obecnej zdolność społecznego człowieka do oddziaływania na otaczającą przyrodę, taką jest *władza jego nad przyrodą.* Im dalej posuwa się postęp pracy ludzkiej, *tym silniejszy* i *tym pożyteczniejszy* dla człowieka staje się wpływ działalności ludzkiej na przyrodę.

Wzrastające panowanie społeczeństwa nad przyrodą wyraża się bezpośrednio w udoskonaleniu środków walki z przyrodą i w umiejętności korzystania z nich, to jest w rozwoju techniki.

2) Bez narzędzi, gołemi rękoma człowiek może zrobić bardzo niewiele,--im więc doskonalsze narzędzia, tym produkcyjniejsza jest praca.

Ażeby ściąć niewielkie drzewko kamiennym toporem naszego pra-przodka, trzeba było, napewno, niemniej jak godzinę pracy. Bronzowe narzędzia, które w Europie zastąpiły kamienne, były już daleko dogodniejsze: przy użyciu bronzowego toporu można było pracować 2—3 razy szybciej, niż toporem kamiennym. Ale i bronzowe narzędzia nie są dosyć twarde, łatwo tępieją i łamią się. Używając przy pracy naszego obecnego, stalowego toporu, pracuje się produkcyjniej, zużywa się bowiem mniej czasu dla osiągnięcia jednakowych rezultatów.

Najdoskonalszą formą narzędzia jest maszyna. Maszyny o dziesiątki, setki razy zwiększają produkcyjność pracy ludzkiej.

Tak samo jak jakość narzędzi, jakość materjałów produkcji ma duże znaczenie dla produkcyjności pracy. Wybór z pomiędzy danych przez przyrodę materjałów najlepszego, najdogodniejszego, najtrwalszego, łatwego do obrobienia, w wielu wypadkach oszczędza masę pracy.

Obok narzędzi i materjału nierozłącznym elementem techniki społecznej są niektóre warunki, tkwiące w samym organizmie robotnika: zawodowa zręczność, przyzwyczajenie do danego rodzaju pracy—wogóle umiejętność korzystania ze środków produkcji. Im wyższa ta umiejętność, przy jednakowych środkach produkcji, tym praca produkcyjniejsza: robotnik czyni mniej zbytecznych, bezcelowych ruchów, które w mniejszym lub większym stopniu towarzyszą każdej pracy, — mniej psuje się materjału, mniej się zużywa narzędzi, które przedstawiają

przecież oszczędność przyszłej pracy, i t. d. Dla pojedyńczego robotnika podobna umiejętność jest wynikiem nauki i wprawy. Ze społecznego zaś punktu widzenia jest rezultatem całego poprzedzającego historycznego rozwoju społeczeństwa.

Rozwój techniki społecznej staje się szczególniej szybkim w ostatnich stuleciach, kiedy umysł ludzki świadomie wytęża się w tym kierunku, kiedy dźwignią postępu produkcji jest nauka. Wiedza techniczna, ugruntowana na doskonałej znajomości sił przyrody, nadaje człowiekowi nieznaną przedtym władzę nad przyrodą.

Rola techniki występuje najjaskrawiej tam, gdzie niezależnie od środków produkcji może znacznie zwiększyć wytwórczość pracy. Rolnik np., który wie, kiedy, gdzie i jakie rośliny siać najlepiej, pracuje zawsze z najlepszym wynikiem; wydobywa on z ziemi więcej, a wyczerpuje ją mniej, niż ten, który nie wie tego wszystkiego.

Technika mogła rozwinąć się tylko w społeczeństwie; tylko w *organizacji* człowiek może korzystać z rozwoju techniki.

3) Stopień produkcyjności pracy znajduje się w silnej zależności od sposobu organizacji produkcji, od *społecznych stosunków produkcji*. Zależność tę będziemy rozpatrywali dalej, w ogólnym związku nauki o procesie ekonomicznego rozwoju, tutaj nakreślimy ją w najogólniejszych zarysach.

Produkcyjność pracy zwiększa się po pierwsze, wskutek *wspólności* i, po drugie, wskutek *podziału* pracy.

A. Wspólność pracy, albo lepiej, *proste współpracownictwo* (kooperacja) polega na tym, że kilku ludzi razem i jednocześnie wykonywają jedną i tę samą robotę. Wpływ jego na produkcyjność pracy jest następujący:

Po pierwsze, współpracownictwo, nawet w formie prostej zewnętrznej wspólności pracy, wpływa na jej

produkcyjność za pomocą *psychicznego nastroju pracujących*. Pracując razem z innemi, robotnik odczuwa szczególne pobudzenie nerwowe, rzeźki, energiczny nastrój, który odbija się przedewszystkim na intensywności pracy, ale podwyższa również jej produkcyjność. 10 ludzi, pracując każdy nad swoją odrębną robotą, ale razem, w jednej pracowni, zrobią w jeden dzień więcej, niż w dziesięć dni jeden człowiek, wykonywający tę samą pracę w swoim pokoju.

Po drugie, przy wspólnej pracy zmniejsza się strata energji pracy na środek produkcji: mniej wychodzi na budowę, oświetlenie i ogrzewanie pracowni; łatwiej zużytkować resztki materjału, ponieważ pozostaje ich więcej i t. d. Naprz. na urządzenie jednej pracowni dla 20 robotników potrzeba dużo mniej materjału i pracy, niż na urządzenie 10 pracowni, każdej dla dwuch robotników.

Po trzecie, współpracownictwo często jest pożyteczne, a niekiedy niezbędne, ponieważ daje możność wykończyć robotę w krótkim przeciągu czasu. Przypuśćmy, że trzeba zżąć i sprzątnąć zboże z pola; jeśli robota będzie szła powoli, to wiele ziarna wysypie się i część pracy zostanie nieprodukcyjnie stracona, podczas gdy współpracownictwo pozwala tego uniknąć.

Po czwarte, co jest szczególnie ważne, współpracownictwo stwarza *mechaniczną siłę mas*. Jest wiele robót, których pojedyńczy człowiek wcale nie może dokonać, choćby jak najdłużej pracował. Jeżeli potrzeba np. wciągnąć wielki dzwon na dzwonnicę, to jeden człowiek nic tu nie poradzi, stu ludzi także nic nie zrobi, jeśli będą pracować jeden po drugim, tymczasem stu ludzi razem mogą dzwon podźwignąć.

B. Ogólna nazwa *podziału pracy* zawiera w sobie cały szereg różnych społecznych stosunków produkcji.

Społeczny podział pracy polega na tym, że produkcja podzielona jest na osobne gospodarstwa albo przedsiębiorstwa: jedno przedsiębiorstwo zajmuje się rolnictwem, drugie—wyrobem odzieży, trzecie — wydobywaniem metali, czwarte—wyrabianiem narzędzi i t. d.

Kiedy takiego podziału pracy nie było, każde gospodarstwo zmuszone było wyrabiać dla siebie *wszystko*: rozumie się, że rozmiary podobnej produkcji musiały być drobne i rozwój jej szedł bardzo powoli.

Przy społecznym podziale pracy każde przedsiębiorstwo ma swoją mniej lub więcej ograniczoną sferę produkcyjnej pracy. Daje to możność robotnikom nabrać biegłości i wprawy w swoim fachu i wytwarzać o wiele więcej produktów, niż potrzeba dla danego przedsiębiorstwa. Szewc sam np. zedrze w ciągu roku nie więcej jak dwie pary butów, a tymczasem uszyje sto par; stolarz, robiący trumny, przez całe swoje życie nie potrzebuje dla siebie ani jednej, a zrobi ich kilka setek. Cała nadwyżka wyrabia się dla innych, dla reszty społeczeństwa. Tak czy inaczej wszystkie produkty przedsiębiorstw o podziale pracy zostają rozdzielone wśród społeczeństwa i w każdym przedsiębiorstwie *przeciętnie* znajduje się daleko więcej przedmiotów spożycia, niż wtedy, gdyby produkowało ono samo dla siebie wszystko.

Techniczny podział jest podziałem pracy w granicach pojedyńczego gospodarstwa, pojedyńczego przedsiębiorstwa. Za przykład służyć mogą fabryki, w których materjał pracy, nim opuści pracownię w skończonej formie produktu, przechodzi przez ręce kilku robotników. Jeden wykuwa ostrze noża, drugi szlifuje, trzeci ostrzy, czwarty toczy trzonek, piąty przyprawia go do ostrza i t. d.

Techniczny podział pracy podwyższa jej produkcyj-

ność zupełnie tak samo, jak podział społeczny, i przedstawia nawet najjaskrawsze tego przykłady. W fabryce szpilek dziesięciu robotników przy technicznym podziale pracy z łatwością wyrabiają 48.000 szpilek, po 4.800 na osobę; podczas gdy pojedyńczy robotnik, wykonywając sam całą robotę, zaledwie mógłby zrobić kilka sztuk.

Wpływ różnych rodzajów podziału pracy na jej wydajność objaśnia się jak następuje. Po pierwsze, oszczędza się wiele czasu: jeżeli człowiek spełnia mnóstwo drobnych czynności jedną za drugą, traci niemało czasu na przejście od jednego zajęcia do drugiego, na dopasowanie rąk do różnych instrumentów.

Po drugie, podział pracy rozwija zręczność robotnika. Kto wykonywa ciągle dużo różnorodnych i złożonych robót, ten nie może spełniać ich tak szybko, zgrabnie i czysto, jak robotnik, który całe życie wykonywa niewiele prostych czynności.

Wreszcie przy podziale pracy łatwiej czynić wynalazki i ulepszenia w narzędziach. Pracując długie lata jednym i tym samym instrumentem, łatwiej wpaść na myśl, jakie zmiany poczynić w nim należy, by go jak najodpowiedniej przystosować do roboty. Dzięki temu niemało ulepszeń poczynionych zostało przez robotników.

3. Użyteczność społeczna i wartość społeczna.

Rezultatem produkcji jest produkt społeczny. Czy jest on „materjalny“ czy „niematerjalny“, czy posiada te lub inne fizyczne lub chemiczne własności, nie dotyczy to nauki ekonomicznej. Jest ona nauką społeczną i produkt interesuje ją tylko o tyle, o ile jest po pierwsze, *potrzebny dla społeczeństwa*, i powtóre, *wytworzony*

pracą społeczną. Tym sposobem produkt przedstawia dla niej dwie główne cechy: właściwość zaspokajania określonej potrzeby społecznej, czyli *użyteczność społeczną*, i stratę społecznej energji pracy na jego wytworzenie, czyli *wartość społeczną*.

Produkt więc przedstawia użyteczność społeczną, jeżeli go społeczeństwo potrzebuje, i tylko do czasu, póki go potrzebuje. Jeśli np. społeczna potrzeba chleba nie jest jeszcze zaspokojona, to chleb przedstawia wysoką użyteczność społeczną, ale traci ją natychmiast, jeśli tylko został wytworzony ponad miarę rzeczywiście potrzebną dla społeczeństwa.

Charakter użyteczności społecznej bywa bardzo różny, zależnie od tego, jaką potrzebę społeczną produkt zaspokaja: użyteczność chleba różni się od użyteczności topora, książki naukowej, utworu dramatycznego i t. d. Ten charakter użyteczności zależy od *jakości pracy* zużytej na produkcję: praca rolnika, robotnika fabrycznego, nauczyciela, literata, dzięki różnej swojej jakości, stwarza różne użyteczności, zadowala rozmaite potrzeby społeczne.

Nie należy mieszać potrzeby społecznej z sumą osobistych potrzeb członków społeczeństwa. Potrzeby oddzielnych ludzi często mogą się znajdować w jaskrawej sprzeczności z potrzebami całości społecznej, mogą być antyspołeczne; taką jest np. potrzeba zbytku wśród nieprodukcyjnych, nie biorących udziału w systemie społecznie pożytecznej pracy, elementów społeczeństwa. Potrzeba społeczna — to potrzeba *produkcji*, społecznej walki z przyrodą. Wtedy tylko, gdy zadowolenie osobistej potrzeby niezbędne jest dla podtrzymania produkcji, wchodzi ona w skład potrzeb społecznych. Nikt osobiście nie spożywa maszyn, nawozu, rudy żelaznej i innych środków produkcji: jednakowoż zadowalają one potrzeby społeczne, ponieważ potrzebne są społeczeństwu do produkcji. Ekonomja

polityczna wogóle nie może się interesować i brać sobie za przedmiot bezpośrednio-osobistych potrzeb ludzi. Jeśli zmuszona jest dotykać ich niekiedy, to tylko tak, jak dotyka ona także innych nieekonomicznych zjawisk, a mianowicie według ich związku i wpływu na ekonomiczne zjawiska.

Wartość społeczna jest to ilość energji pracy, którą *kosztuje* społeczeństwo dany produkt. A więc mierzy się ją długością i intensywnością pracy tych ludzi, którzy brali udział w wytworzeniu produktu. Jeśli potrzeba 30 godzin pracy społecznej, żeby wytworzyć jeden produkt, i 300 godzin pracy, dwa razy intensywniejszej, niż w pierwszym wypadku, żeby wytworzyć inny produkt—to, oczywiście, społeczna wartość drugiego produktu, zawarta w nim ilość energji pracy, jest 20 razy większa, niż pierwszego.

Wartość społeczna nie zależy od tego, ile pracy straci na wytworzenie produktu ten lub inny robotnik w szczególności. Jeśli wskutek nieumiejętności lub braku niezbędnych narzędzi, lub jakich innych przypadkowych okoliczności, robotnik zużyje na wytworzenie swojego wyrobu więcej energji pracy, niż się zazwyczaj w danym społeczeństwie zużywa, to z tego powodu społeczna wartość produktu nie podniesie się bardziej od zwykłej. I odwrotnie nie stanie się niższą od zwykłej wartości, jeśli nadzwyczajna biegłość lub zastosowanie szczególnych narzędzi, które nie weszły jeszcze w ogólne użycie w danym społeczeństwie, da możność robotnikowi wykonać produkt z niezwykle małym nakładem pracy. *Wartość społeczna przedstawia ilość energji pracy normalnie niezbędnej dla wytworzenia produktu przy zwykłych w danym społeczeństwie warunkach pracy.*

Należy więc odróżniać społeczną czyli normalną wartość od indywidualnej lub wypadkowej; ilość energji pracy, *wogóle* niezbędnej na danym stopniu społecznego

rozwoju, od ilości, wydanej w poszczególnym wypadku. Dla nauki ekonomicznej ważną jest tylko normalna wartość: wartością indywidualną zajmować się może tylko o tyle, o ile to jest konieczne, by zrozumieć zmiany w normalnej wartości.

Rozpatrując pojedyńczo jakościowo-różne rodzaje pracy, łatwo zauważyć, że jedne z nich są bardziej skomplikowane, inne—prostsze. Praca np. uczonego jest bardziej złożona, niż praca zegarmistrzą, a praca zegarmistrza bardziej, niż praca szewca i t. d. Badając społeczną wartość produktów, należy brać na uwagę stopień złożoności pracy.

Różne rodzaje pracy z ich niejednakową złożonością są wynikiem niejednakowego wykształcenia robotników, a więc niejednakowego rozwoju organizmów. Bardziej złożony rodzaj pracy odpowiada większemu rozwojowi, bardziej prosty — mniejszemu. Ale oczywiście, organizm bardziej rozwinięty traci przy robocie w jednakowym czasie więcej energji pracy, niż mniej rozwinięty. Dlatego też praca bardziej skomplikowana musi się uważać za większą stratę energji w porównaniu z pracą mniej złożoną; pierwsza równa się drugiej wielokrotnej. W ten sposób godzina pracy uczonego podług ilości straconej energji odpowiada, być może, 3 godzinom pracy mechanika i 12 godz. pracy wyrobnika.

Terminem „praca prosta“ będziemy oznaczać dalej najmniej złożoną formę pracy produkcyjnej, jaka istnieje w danym społeczeństwie. Przy porównywaniu wartości praca prosta przedstawia naturalną miarę, do której sprowadzają się bardziej złożone rodzaje pracy. Naturalną jednostką energji pracy jest godzina prostej pracy o średniej dla danego społeczeństwa intensywności. Jeżeli produkt wykonany został w 100 godzinach pracy społecznej przy takiej złożoności i intensywności, że 1 go-

dzina jego tworzy stratę energji równą 10 godz. intensywnie przeciętnej prostej pracy, to społeczna wartość produktu będzie się wyrażać w 1.000 jednostkach pracy, i t. d.

Rozumie się, że dla społeczeństw, stojących na różnych stopniach rozwoju, taka jednostka energji pracy okaże się nadzwyczaj różną.

> Wyrażenie „praca prosta“ zastosowane jest tutaj w nieco odmiennym znaczeniu, niż to bywało używane dotychczas w nauce. Pod pracą prostą rozumie się zazwyczaj pracę, do której byłby zdolny, bez wszelkiego przygotowania, przeciętny co do siły, zdrowia i rozwoju, członek danego społeczeństwa; jest to formuła bardzo oderwana i nawet trochę niejasna („bez wszelkiego przygotowania“ nic nie można zrobić).

Jasnym jest, że w miarę zwiększania się produkcyjności, wydajności pracy w pewnej gałęzi, do wykonania produktu potrzeba coraz mniej energji pracy — jego wartość społeczna obniża się. Matematycznie należy to tak przedstawić: społeczna wartość produktu jest odwrotnie proporcjonalna do produkcyjności pracy: jeżeli druga dwa razy się powiększy, pierwsza zmniejszy się dwa razy, i naodwrót.

Tak więc użyteczność społeczna produktu jest to jego zdolność zadowalania społecznej potrzeby. A wartość społeczna jest to ilość energji pracy, jaką produkt powinien kosztować społeczeństwo przy zwykłych dla niego warunkach produkcji.

Termin „społeczna“ lub „normalna“ wartość często zastępuje się wyrażeniem „wartość pracy“ lub poprostu „wartość“. To ostatnie jest najdogodniejsze, jeśli się nie zapomina, że chodzi tu o fakt *społeczny*.

Przegląd pojęć ogólnych.

1) Ekonomja polityczna jest jedną z nauk społecznych. Bada ona 1-o produkcję, t. j. społecznie pożyteczną pracę, mianowicie społeczną jej stronę — stosunki ludzkie; 2-o podział rezultatów produkcji. Stosunki produkcji i podziału między ludźmi bada ona w ich przemianach—w rozwoju i upadku.

2) Zasadnicze kwestje, dotyczące społecznie pożytecznej pracy, są to kwestje jej jakości, ilości i produkcyjności.

Jakość pracy społecznej, czyli kierunek strat energji pracy, warunkuje się bezpośrednio: po pierwsze, potrzebami społecznemi; po drugie, społecznemi środkami produkcji; po trzecie, istniejącym systemem sił roboczych społeczeństwa; każdy z tych warunków z kolei jest w zależności od całej poprzedzającej historji społeczeństwa.

Ilość pracy społecznej zależy od liczby zajętych w produkcji sił roboczych społeczeństwa, od długości czasu roboczego i intensywności pracy robotników. Każdy z tych elementów znajduje się znów w zależności od całej sumy poprzednich i obecnych warunków społecznych.

Produkcyjność pracy społecznej zależy: po pierwsze, od bezpośrednio przez przyrodę danych warunków, w jakich żyje społeczeństwo; po drugie, od poziomu techniki, t. j. od umiejętności korzystania z sił przyrody; po trzecie, od systemu społecznych stosunków produkcji — od rozwoju współpracownictwa, podziału pracy i t. p.

3) Rezultat produkcji, t. j. produkt, posiada niezależnie od swoich naturalnych właściwości, dwie „społeczne“ cechy: społeczną użyteczność i wartość. Użyteczność społeczna polega na tym, że produkt zadowala pewną potrzebę społeczną. Wartość społeczna przedstawia ilość energji pracy, jaką społeczeństwo musi niezbędnie stracić dla wytworzenia produktu. Przy porównaniu wartości produktów jednostką energji pracy jest godzina *najprostszej, przeciętnej intensywności* pracy, jaką stosuje się w produkcji danego społeczeństwa.

Podział i porządek wykładu ekonomji politycznej.

Społeczne stosunki produkcji i podziału zmieniają się stopniowo, systematycznie, powolnie. Szybkich przejść nie bywa, ani nie daje się zauważyć wyraźnej granicy pomiędzy tym co przeszło, i tym, co następuje.

Niemniej badając życie ekonomiczne jakiegokolwiek społeczeństwa, po większej części można je podzielić na kilka okresów, różniących się znacznie układem stosunków społecznych, chociaż nieodgraniczonych od siebie wyraźnie.

Największy interes przedstawia dla nas, i jednocześnie najlepiej jest przez naukę zbadany — bieg rozwoju tych społeczeństw, które weszły w skład „cywilizowanej“ ludzkości naszych czasów.

W zasadniczych rysach rozwój tych społeczeństw okazuje się wszędzie jednakowym. Do naszych czasów zauważono dwie główne fazy rozwoju, które w różnych wypadkach miały odmienny przebieg w szczegółach, ale w istocie swojej przechodziły prawie jednakowo.

I. *Okres gospodarki naturalnej.* Charakterystyczne

jego właściwości: słabość społecznego człowieka w walce z przyrodą, ograniczony rozmiar pojedyńczych organizacji społecznych, niezłożoność stosunków społecznych, zupełny brak, lub mały rozwój wymiany, nadzwyczajna powolność zmian, zachodzących w formach społecznych.

W okresie tym odróżniać należy trzy stopnie:

1) Pierwotny komunizm rodowy: wyższy stopień panowania otaczającej przyrody nad człowiekiem—brak wszelkiego zabezpieczenia bytu ludzkiego; organizacja pracy oparta na ścisłym związku krwi pomiędzy ludźmi; brak wyzysku.

2) System patrjarchalno-rodowy; istnieją już sposoby walki o byt, które zabezpieczają życie (rolnictwo, pasterstwo); społeczna organizacja pracy rozszerza się, chociaż wciąż jeszcze nie wychodzi poza ramki rodowe; pośród produkcji wydziela się praca organizatorska, dająca jednostce *władzę* nad innemi członkami grupy rodowej; to stwarza możność wyzysku, jednakże jeszcze ograniczonego, dzięki nieznacznym rozmiarom produkcji.

3) Ustrój feodalny. Wraz ze wzrostem siły społecznej ludzi organizacja pracy nie ogranicza się już do związków rodowych; skupienie jej zmniejsza się obok znacznego rozszerzenia; wchodzące w skład jej drobne grupy rodowe nie zlewają się zupełnie, ale zachowują pewną dozę samodzielności; praca organizatorska częścią przechodzi w ręce starszych członków tych drobnych grup, częścią należy do organizatora-feodała; wyzysk staje się systemem, ale ogranicza się rozmiarami potrzeb panującej grupy.

II. *Okres gospodarstwa wymiennego.* Rozmiary produkcji społecznej i różnorodność jej elementów wzrastają. Społeczeństwo przedstawia się jako złożona całość, składająca się z oddzielnych zorganizowanych grup, związanych wzajemnie niezorganizowanym podziałem pracy. W stosunkach podziału przeważa wymiana. Proces rozwoju społeczeństwa jest szybszy.

Okres ten podzielić należy na dwa stopnie:

1) Drobno-burżuazyjny ustrój, odznacza się niewielkiemi rozmiarami pojedyńczych organizacji gospodarczych; środki produkcji należą do tego, kto je bezpośrednio stosuje; stąd brak lub bardzo słaby rozwój wyzysku.

2) System kapitalistyczny. Rozmiary i skomplikowanie produkcji a jednocześnie i władza społecznego człowieka nad przyrodą, rosną do niebywałych rozmiarów. Ale niebywałych rozmiarów dosięga również władza nad ludźmi społecznych stosunków, które stają się nadzwyczaj złożone. Podstawę tych stosunków tworzy wolna praca najemna. Proces społecznego rozwoju przybiera nagłe tempo.

(Do pewnego stopnia oddzielnie od ogólnego procesu rozwoju współczesnych kulturalnych społeczeństw trzeba postawić życie *klasycznego świata*, o nieco samorodnym biegu, który doprowadził do najbardziej skończonych form wyzysku pracy niewolniczej a następnie do upadku).

Analizując stosunki społeczne każdego okresu, trzeba wyjaśnić *dlaczego* i *jakim sposobem* powstały one, dlaczego i *w jaki sposób* się zmieniły, przechodząc w nowe stosunki.

Dzięki nierozerwalnemu związkowi zjawisk ekonomicznych z prawnemi i ideowemi, nauki ekonomiczne nie mogą pominąć kwestji wzajemnego związku, w jakim się znajduje rozwój tych trzech dziedzin społecznego życia ludzkości.

Nauki ekonomiczne dzielą najczęściej na następujące działy: ekonomja polityczna, polityka ekonomiczna, historja ekonomicznego rozwoju i historja ekonomicznych poglądów. Niesłusznie jest oczywiście zaliczać historję poglądów ekonomicznych do nauk ekonomicznych: jest to jeden z działów nauki o kulturze duchowej, a nie o stosunkach produkcyjnych. Następnie ekonomję polityczną i politykę ekomiczną nie należy wydzielać z historji ekonomicznego rozwoju, ponieważ i pierwsza i druga nie mogą mieć z niczym

innym związku, jak tylko ze zmieniającemi się historycznie stosunkami społecznemi. Tym sposobem zachować można tylko podział nauk ekonomicznych na ekonomję polityczną i politykę ekonomiczną; jedyne znaczenie tego podziału może być tylko następujące: ekonomja polityczna jest to nauka o *przyczynach* zmian w stosunkach społecznych, a polityka ekonomiczna—nauka o sposobach, o *metodach* zmiany tych stosunków. Podział ten jest oczywiście bardzo warunkowy.

O metodzie ekonomji politycznej.

Ekonomja polityczna jest jedną z nauk społecznych. Aby więc dać pojęcie o jej metodzie, najwygodniej trzymać się następującego porządku wykładu: po pierwsze, istniejące metody nauk wogóle; po drugie, czym różnią się od nich metody nauk społecznych; po trzecie, poszczególne cechy metody nauki ekonomicznej.

Istnieją dwie ogólne, zasadnicze metody naukowe: *indukcyjna* („metoda wprowadzania“) i *dedukcyjna* („metoda wyprowadzania“).

Indukcja polega na tym, że z pojedyńczych obserwacji i doświadczeń wyciąga się wnioski; z szeregu tych wniosków wyciągają się wnioski ogólniejszego charakteru i t. d. aż do ostatecznych, wyższych uogólnień naukowych. Badający zauważył np. kilka razy, że wskutek ruchu oś u koła pojazdu rozgrzewa się. Wynika stąd wniosek „od tarcia oś koła rozgrzewa się“—pierwszy poszczególny wniosek z szeregu pojedyńczych faktów. Dane te otrzymaliśmy sposobem „podobieństwa,“ t. j. przy badaniu oddzielnych zjawisk rozum odnajdował to, co jest w nich podobne, ogólne. Wniosek umacnia się i staje się niewątpliwym, jeśli znajduje potwierdzenie inną drogą—sposobem „różnicy“; zmienia się siłę tarcia, np. zmniejszają ją, smarując oś oliwą lub zwiększają, zwężając otwór, w którym oś się obraca; okazuje się, że w pierwszym wypadku rozgrze-

wanie się zmniejsza, a w drugim zwiększa. A więc przyczyną rozgrzewania się osi jest rzeczywiście tarcie.

Podobnym sposobem powstaje cały szereg analogicznych uogólnień: koła zębate u maszyn rozgrzewają się wskutek tarcia jednych o drugie, piła—wskutek tarcia o drzewo przy piłowaniu: przez tarcie dwuch kawałków drzewa dzicy dobywają ogień. Stąd wyprowadza się wniosek ogólniejszego charakteru: „ciała rozgrzewają się od tarcia".

Następnie okazuje się, że rozgrzewanie ma miejsce i wtedy także, kiedy ustaje jakiś ruch: np. kula, uderzając o ścianę, rozgrzewa się. Przy tarciu, chociaż ruch nie ustaje, jednak staje się powolniejszy, słabszy, słowem znika pewna część jego energji. W tych wypadkach wspólnem jest to, że ruch ustaje, częściowo lub zupełnie. Z mnóstwa takich uogólnień wyciąga się następujący wniosek: „gdzie ginie ruch — rozwija się ciepło", lub „ruch (mechaniczny) przechodzi w ciepło".

Inne badania dowiodły, że światło i elektryczność zdolne są przechodzić i w ciepło i w ruch mechaniczny i odwrotnie. Powstaje stąd prawo: „wszystkie rodzaje energji (wszystkie typy przemian, powstających w przyrodzie) przechodzą jedna w drugą".

Tak więc indukcja, opierając się na *obserwacji* i *doświadczeniu*, przechodzi w swoich wnioskach od *poszczególnego* do *ogólnego*.

Dedukcja przeprowadza się inną drogą. Mając ogólne przesłanki, wyciąga się z nich wnioski bardziej szczegółowe. Jeśli wiadomo np., że wszystkie rodzaje energji przechodzą jeden w drugi, to, spotykając nową, jeszcze niezbędną formę energji, badający wnioskuje, że i ona zdolna jest przejść w inne formy energji.

Ale w zasadzie dedukcji leży zawsze indukcja dlatego, że te ogólne przesłanki, z których wyciągają się poszczególne wnioski, dostajemy za pomocą indukcji.

Nauki zaś społeczne, stosując te dwie metody tak jak wszystkie inne nauki, różnią się od nich tym, że badają zjawiska *ze społecznego punktu wi-*

dzenia. Nie słusznie byłoby powiedzieć, że nauki społeczne zajmują się *tylko* społeczeństwem; nie, często bardzo obejmują one i pozaspołeczne zjawiska, ale badają je tylko w stosunku do życia społecznego, tylko co do wpływu ich na społeczeństwo. Opisując naprz. życie jakiegoś ludu, prawie zawsze rozpoczynamy od opisu zewnętrznych warunków przyrody, wśród których lud ten żyje; ale warunków tych nie przedstawiamy w całości, lecz o tyle, o ile jest konieczne, by zrozumieć pochodzenie tych lub owych właściwości życia tego ludu. Nie można studjować społecznego życia Egiptu, nie zwracając uwagi na fakt perjodycznych wylewów Nilu; jednakże ten fakt *nie-społeczny* należy brać wtedy na uwagę tylko ze społecznego punktu widzenia, z punktu widzenia tego wpływu, który wywierał na życie egipskiego społeczeństwa, nie troszcząc się bynajmniej np. o astronomiczne pochodzenie tego faktu.

Ale nauki społeczne są skomplikowane, społeczny więc punkt zapatrywania na społeczeństwo i przyrodę można różnie zastosowywać. Część nauk społecznych—nauka o kulturze materjalnej—zajmuje się badaniem faktów pod względem ich stosunku do *bezpośredniej walki społeczeństwa z przyrodą;* jeśli czasami dotyka ona np. historji idei, to tylko pod względem wpływu, jaki idee te miały na powodzenie dalszej walki społeczeństwa ze światem zewnętrznym. Inna część nauk społecznych, ekonomja polityczna, bada fakty pod względem stosunków, które powstają pomiędzy ludźmi w walce o byt; jeśli nauka ta dotyka kwestji kultury materjalnej, to tylko dla wykazania, jaki wpływ miały dane warunki techniczne na zmianę wzajemnych stosunków pomiędzy ludźmi. Wreszcie nauka o duchowej kulturze bada wszystko to, co się odnosi do społecznych metod rozumowania i poznania.

Tak więc charakterystyką metody ekonomji politycznej jest to, że we wszystkich zjawiskach zajmuje ją tylko jedna strona, a mianowicie znaczenie, jakie mają one dla wzajemnych stosunków ludzi w walce z przyrodą. Tę stronę zjawisk wy-

dzielamy za pomocą poznania, wydzielamy je pomimo ich realnej nierozerwalności.

Zasadnicze, pierwotne przyczyny każdego zjawiska leżą *poza nim samym*. Stosuje się to także i do ekonomji politycznej. Dlatego koniecznym jest, badając fakty ekonomiczne, objaśniać ich pochodzenie z faktów nie ekonomicznych; wskutek tego w dalszym wykładzie będzie mowa *nie li tylko* o stosunkach produkcji pomiędzy ludźmi. Trzeba będzie mówić o technice, jako o przyczynie zmian ekonomicznych; trzeba będzie mówić o duchowej kulturze, jako o ważnym, choć pochodnym warunku, który opóźnia lub przyśpiesza bieg przemian ekonomicznych w tę lub inną stronę, określa w pewnej mierze samą formę tych przemian, chociaż samodzielnie nie wywołuje ich.

Wielka złożoność zjawisk społecznych często utrudnia bardzo stosowanie w ekonomji politycznej metody indukcyjnej, która operuje najlepiej prostemi, niezłożonemi faktami. Wtedy przychodzi często ekonomiście z pomocą dedukcja w formie t. zw. *metody abstrakcyjnej;* badający stara się *przedstawić sobie* pewną stronę faktów społecznych w najczyściejszej i najprostszej formie i następnie, wprowadzając w myśli różne nowe wpływy, stara się logicznie wnioskować, jakie zmiany powinny one wywołać. Badając naprz. dzisiejsze społeczeństwo, można zacząć od przedstawienia sobie w jego granicach zupełnie swobodnej konkurencji przedsiębiorstw, i objaśnić w jakim kierunku powinny wypaść zmiany; a następnie trzeba wziąć na uwagę różne ograniczenia konkurencji i zobaczyć jak powinny się one odbić na przebiegu tych zmian.

W końcu kilka słów o stopniu współczesnego rozwoju nauk ekonomicznych. Stopień ten nie jest zbyt wysoki—zrobione dopiero pierwsze, chociaż należy mniemać, najtrudniejsze kroki. Nauki ekonomiczne są bardzo świeżej daty — powstały one dopiero w XVII w.

Istniały dwie główne przyczyny takiego późnego i stosunkowo słabego rozwoju nauk ekonomicznych.

Najpierwsza, bardziej ogólna przyczyna — to wielkie skomplikowanie a więc wielka trudność poznawania zjawisk społecznych.

Druga przyczyna, mniej ogólnego charakteru, polega na tym, że zainteresowanie się naukami ekonomicznemi zaczęło się rozwijać dopiero niedawno. Uwagę badającego rozumu zwracają przedewszystkim i z największą siłą te strony życia, które odznaczają się szybkim ruchem, częstą zmianą form i burzliwym biegiem rozwoju. Formy zaś społeczne z przedkapitalistycznego okresu odznaczają się bardzo powolnym tempem, stopniowym przebiegiem rozwoju. Dopiero świat burżuazyjny o gorączkowo szybkim biegu życia, z całą masą coraz jaskrawiej wyrażających się przeciwieństw wewnętrznych, potrafił obudzić głębokie, żywe zainteresowanie się badaniami zjawisk ekonomicznych.

I. Pierwotny komunizm rodowy.

Nie można powiedzieć, abyśmy byli w posiadaniu bogatych danych do studjów nad życiem pierwotnych ludzi. Nie pozostało naturalnie żadnej literatury z czasów pierwotnego człowieka, ponieważ nie mogła ona wtedy istnieć. Jedynymi zabytkami tego okresu są znajdowane w ziemi kości, narzędzia i t. p.

Istnieje jeszcze jedno ważne źródło, z którego czerpać możemy, badając życie pierwotnych ludzi, a mianowicie życie, stosunki i obyczaje współczesnych dzikich ludów, a przedewszystkim tych z pomiędzy nich, które stoją na najniższym stopniu rozwoju.

Czerpiąc z tego źródła, trzeba jednak zachować ogromną ostrożność w wyprowadzaniu wniosków. Teraz niema już dzikich, którymby nie zdarzyło się mieć sto-

sunków z bardziej rozwiniętemi narodami, łatwo więc popełnić ciężki błąd, biorąc za pozostałość pierwotnych obyczajów to, co w rzeczywistości przyjętym zostało stosunkowo niedawno.

Mogą się zdarzyć pomyłki i innego rodzaju. Pewne plemię, z rowiniętą już do pewnego stopnia kulturą, traci większą część kulturalnych zdobyczy wskutek nieszczęśliwego zbiegu warunków historycznych. Biorąc takie zdziczałe plemię za pierwotnie dzikie, można wyciągnąć wiele fałszywych wniosków.

W każdym razie nawet i ten zasób danych o życiu ludów pierwotnych, jaki posiadamy obecnie, wystarcza, żeby wyjaśnić zasadnicze rysy społecznych stosunków epoki „przedhistorycznej".

1. Pierwotny stosunek człowieka do przyrody.

Pierwotny człowiek uzbrojony był do walki z przyrodą nadzwyczaj słabo, gorzej od wielu zwierząt. Przyrodzoną broń — ręce, nogi i zęby ma daleko słabsze, niż np. wielkie drapieżne zwierzęta. Sztuczne zaś narzędzia, te, które teraz dają człowiekowi stanowczą przewagę nad resztą żywej i martwej przyrody, były wtedy złe, prostackie i było ich za mało, żeby mogły ulżyć znacznie człowiekowi w jego walce o byt.

Wobec takiej ciężkiej walki człowiek pierwotny nie jest bynajmniej królem przyrody. Zupełnie przeciwnie: pierwszy okres życia ludzkości, to okres ucisku, niewoli człowieka. Tylko że ciemiężycielem i panem nie był inny człowiek, lecz przyroda.

Pierwszemi narzędziami były bezwątpienia kamień i kij. Narzędzia te, wzięte wprost od przyrody, można, jak się zdaje, znaleźć nawet u wyższych gatunków małp.

Ale obecnie nie pozostało już tak dzikich ludów, któreby nie znały innych narzędzi.

Mózg pierwotnego człowieka jest słaby i nierozwinięty. Na pracę umysłową nie pozostaje mu czasu wśród nieustannej, wyczerpującej walki, w której nie przestaje ani na chwilę grozić śmierć.

A jednakże człowiek rozwija się. Tępy, ciemiężony niewolnik przyrody, zdobywając środki do życia, walcząc o byt, zaznajamia się z rzeczami i siłami przyrody, z pokolenia na pokolenie przekazuje i gromadzi doświadczenie, ulepsza narzędzia.

Z przerażającą powolnością, w ciągu wielu tysięcy lat czynią się jedne po drugich odkrycia i wynalazki. Wynajdują wciąż rzeczy, które dla człowieka naszych czasów zdają się być proste. Ale nie przyszły one tak łatwo pierwotnemu człowiekowi.

Drogą połączenia kamienia i kija, obrobienia ich i zastosowania do różnych celów z tych najpierwotniejszych narzędzi powstało wiele innych—topory kamienne, młoty, noże, kopje i t. p.

Mniej więcej w tej samej epoce narzędzi kamiennych odkryte zostały pożyteczne własności ognia.

Haczyk do wędki z ości rybich i tratwa, z której rozwinęła się następnie łódź, zjawiły się później. Wreszcie wynalazek łuku i strzałów postawił człowieka na jednym poziomie z najsilniejszemi zwierzętami.

W ten sposób posuwał się stopniowo postęp produkcyjnej pracy w tym wczesnym okresie życia ludzkości.

Przemysł sprowadzał się do zbierania owoców z drzew, do polowania na drobne zwierzęta, łowienia ryb, wyrabiania prostych narzędzi z kamienia, drzewa i kości i pierwotnej odzieży ze skór. Ten typ produkcji można nazwać *myśliwskim*, rozumiejąc pod myśliwstwem dobywanie z otaczającej przyrody bezpośrednio ofiaro-

wanych przez nią środków do życia, czy były to zwierzęta w lesie, ryby w wodzie lub też owoce dzikich roślin. Najważniejszą cechą tego przemysłu jest to, że niezabezpiecza on nigdy życia ludzkiego w zupełności. Zbieranie owoców, polowanie, łowienie ryb,—są to zajęcia, w których zbyt wielką rolę gra przypadek. Niema jeszcze tych gałęzi produkcji, które dają człowiekowi pewność jutra—niema rolnictwa i pasterstwa.

Wszystkie siły człowieka idą na zdobycie niezbędnych środków do życia. Całodzienna jego praca zaledwie wystarcza, by go wyżywić. Cały czas roboczy człowieka pochłania walka o życie; nie pozostaje zbędnego (dodatkowego) czasu roboczego, który możnaby było zużytkować na pracę dla innych lub na polepszanie warunków własnego życia. Praca nie wytwarza dodatkowych, t. j. zbywających produktów, ponad niezbędne do życia.

Jeżeli dzisiaj dziki myśliwiec zdobył więcej, niż mu na dzień dzisiejszy potrzeba, to jutro, być może, nie zdobędzie nic, a może nawet zginie w nierównej walce z jakimś silnym zwierzęciem.

W takich warunkach, oczywiście, niemożliwym jest wyzysk, t. j. nie można przywłaszczyć sobie owoców cudzej pracy dodatkowej, ponieważ sama praca dodatkowa nie istnieje. Tutaj możliwy jest tylko najbrutalniejszy, pierwotny sposób wyciągania korzyści z drugiego człowieka, to jest—pożreć go.

2. Społeczne stosunki produkcji w pierwotnych grupach rodowych.

Współczesna nauka nie zna ani w teraźniejszości, ani w przeszłości ludzi, którzyby nie żyli w społeczeństwie. W pierwotnej epoce istniały już związki pomię-

dzy ludźmi, chociaż znacznie węższe, niż obecnie. Obejść się bez pomocy innych ludzi w walce o byt nie był tak samo w stanie człowiek owych czasów, jak i współczesny. Stojąc twarzą w twarz z wrogą przyrodą—samotna jednostka byłaby skazana na szybką, nieuniknioną zgubę.

Jednakże siła związków społecznych była również nadzwyczaj wątła. Główna przyczyna tego leży, jak już wyjaśniliśmy, w nader słabym rozwoju techniki, — co znów stwarzało nadzwyczajnie wązki zakres związków społecznych i nieznaczne rozmiary poszczególnych społeczeństw.

Im niżej stoi technika, im mniej doskonałe są sposoby walki o byt, tym więcej potrzeba dla każdego człowieka przestrzeni ziemi, „przestrzeni eksploatacji“, żeby zdobyć środki do życia. Pierwotne polowanie jest o tyle małoprodukcyjnym zajęciem, że na jednej mili kwadratowej, przy przeciętnych warunkach przyrodzonych strefy umiarkowanej, wyżywić może nie więcej nad 20 ludzi. Cokolwiek znaczniejsza grupa ludzi musiałaby rozrzucić się na tak ogromnej przestrzeni, że podtrzymywanie związków społecznych stałoby się nadzwyczaj utrudnione; jeśli do tego wziąć na uwagę pierwotną technikę komunikacji, — brak wszelkich dróg, brak oswojonych zwierząt, na których możnaby jeździć, olbrzymie niebezpieczeństwa, związane z najmniejszą podróżą — to stanie się jasnym, że rozmiary związku społecznego dosięgały wtedy najwyżej kilkudziesięciu ludzi.

W tych czasach, łączyć się do ogólnej walki o życie, możliwe było tylko dla ludzi, których już sama przyroda związała jednością pochodzenia, związkami krwi.

Ludzie, obcy sobie krwią, nie wstępowali w wolne

związki dla działalności produkcyjnej: człowiek pierwotny nie był w stanie wymyślić rzeczy tak złożonej, jak umowa, a przedewszystkim okropna srogość walki o byt nauczyła go stawać wrogo względem każdego człowieka, z którym nie wiązało go pokrewieństwo i wspólne życie.

Dlatego organizacja społeczna pierwotnego okresu miała formę *rodowego związku* lub *rodu*. Zakresem tej formy ograniczały się stosunki ekonomiczne.

Zasadniczy stosunek produkcyjny grupy rodowej jest *proste współpracownictwo*. Zakres pracy społecznej jest tak ograniczony, że każdy umie robić to wszystko, co umieją inni, i wszyscy wykonywają mniej więcej podobną robotę. Jest to najsłabsza forma związku współpracownictwa. W pewnych wypadkach występuje związek bardziej fizycznego charakteru: kolektywne wykonanie robót, będących ponad siły pojedyńczego człowieka, ale wykonalnych za pomocą mechanicznej siły, którą wytwarza złączony wysiłek całej grupy, naprz. wspólna obrona przed dzikim zwierzem lub polowanie na niego.

Następnie, w łonie grupy rodowej już bardzo wcześnie zjawił się pewien *podział pracy*. Początkowo zasadza się on na fizjologicznych różnicach płci i wieku. Polowanie jest dziełem dorosłych mężczyzn, zbieranie owoców—zajęciem kobiet i dzieci i t. d.

Podział pracy pomiędzy osobnikami nie mógł zależeć od ich własnego upodobania; ciężka walka z przyrodą nie pozwala na to: czynności robotników musiały być ściśle dopasowane, żeby nie było bezowocnej straty sił. Praca była zorganizowana wspólną wolą grupy rodowej, zgodnie z jej zbiorowemi interesami.

Bieg rozwoju pierwotnego związku rodowego w obecnych czasach może być odtworzony tylko w przybliżeniu i w najogólniejszych zarysach.

W pierwotnym swoim stanie grupa rodowa składała się, prawdopodobnie, z kobiety-matki i jej dzieci, dla których pomoc jej była w pierwszych latach niezbędna. Z biegiem czasu korzyści współpracownictwa czyniły związek takiej rodziny coraz silniejszym: dzieci nie opuszczały matki, nawet gdy już dorosły. Rozwijało się przyzwyczajenie wspólnego życia, ludzie zaczęli coraz bardziej dążyć do trzymania się razem. Grupy rodowe wzrastały, naturalnie tylko do tych granic, na jakie im pozwalał rozwój techniki. Przekraczając rozmiarami te granice, ród rozpadał się niechybnie.

3. Pierwotne formy podziału.

Stosunkom produkcji pierwotnej grupy rodowej odpowiadały w zupełności formy podziału.

Jeżeli podział *pracy* w produkcji zależał nie od osobistej, a od kolektywnej woli, to i podział *produktu* tej pracy musiał być dziełem całej grupy. Grupa wydzielała każdemu według jego potrzeb. Dawać komuś z członków mniej, niż to było koniecznym, było niemożliwe, gdyż podobny rodzaj działania prowadziłby do zguby członków rodu i osłabienia całej grupy; wydzielać zaś komukolwiek więcej niż było potrzeba, było chyba możliwym w bardzo rzadkich wypadkach, wogóle nie pozwalał na to mały rozwój produkcji i brak pracy dodatkowej (t. j. pracy wytwarzającej nadwyżkę niezbędnych środków do życia).

Tak więc pierwotny podział miał zorganizowany, komunistyczny charakter. Nie było nawet śladu prywatnej, osobistej własności. Co wytwarzało się wspólnie, to było wspólnie dzielone i następnie niezwłocznie spożywane. Nagromadzenie bogactw nie istniało.

4. Zasadnicze cechy psychologji społeczeństwa pierwotnego.

Położenie jednostki w grupie rodowej przedstawiane było często w nader ponętnym świetle: nie było panów i niewolników, panowała równość podziału, braterstwo we wzajemnych stosunkach. Zdawałoby się zatym, że istniały wszystkie warunki szybkiego rozwoju sił ludzkich, postępu we wszystkich dziedzinach życia społecznego. W rzeczywistości było zupełnie co innego: żadne ze znanych w nauce społeczeństw nie odznaczało się takim zastojem, taką nieruchomością form życiowych, jak pierwotne komunistyczne społeczeństwo.

Społeczeństwo rodowe nie znało wprawdzie panów i niewolników, ale nie znało również wolności. Człowiek znajdował się w najcięższej niewoli, jaka wogóle istniała. Uciskało go srogie panowanie przyrody, wobec której był bezbronny, której nie potrafił jeszcze zwyciężać. Żywiołowe siły świata zewnętrznego szydziły z jego usiłowań, igrały jego losem na każdym kroku. Ich ślepa samowola była stokroć okrutniejsza, niż kiedykolwiek później świadoma samowola człowieka.

W podziale panowała równość. Ale co było do dzielenia? Rezultaty pracy społecznej były tak małe, że przy najnędzniejszych, nierozwiniętych potrzebach grupa zaledwie mogła wyżyć. Położenie materjalne pierwotnych ludzi było takie, że w porównaniu z nim współczesna nędza jest bogactwem.

Braterstwo pierwotne, wzajemna pomoc i obrona tworzyły rzeczywiście dosyć ścisły i mocny związek pomiędzy pierwotnemi ludźmi. Ale stosunki te nie przekraczały granic ciasnej grupy rodowej. Człowiek, nie

należący do danego rodu, nie mógł liczyć na najmniejszą pomoc ze strony członków tego małego społeczeństwa. Przeciwnie, widziano w nim raczej wroga, często polowano na niego, jak na dzikie zwierzę.

Władza przyrody ogromnie tamowała rozwój, zmuszała ludzi tracić wszystkie siły na najpierwotniejszą, bezpośrednią walkę o życie. Równomierny podział, rezultat nizkiej techniki i brak pracy dodatkowej, nie pozwalał chociaż niektórym jednostkom rozszerzyć swoje potrzeby i zwiększyć przez to osobistą energję i zdolność do rozwoju, aby dać przez to impuls postępowi społecznemu. Ścisły związek wzajemny pomiędzy członkami rodu, wobec prawie zupełnego braku psychicznych różnic pomiędzy nimi, prowadził do tego, że jednostka zupełnie nie była zdolna odróżniać siebie od swojej grupy, patrzeć na siebie jak na oddzielną osobę. Człowiek nie posiadał własnej woli. Istniała *wola rodu*. Była to nietylko wola żywych, ale bardziej jeszcze wola umarłych. W ciągu wielu setek i tysięcy lat prawie bez zmiany podawano sobie z jednego pokolenia w drugie utarte sposoby walki o byt, formy stosunków wzajemnych, sposób myślenia. Przeszłość, wcielona w nieruchome obyczaje, panowała nad teraźniejszością. W drobnych zaś szczegółach życia, które nie mogły wejść w ramki obyczaju, jednostka nie była zdolna wystąpić już samodzielnie i w zupełności podlegała grupie.

Nieruchomość obyczajów w tysiącach pokoleń przechodzi w stopień skamieniałości. Wszystko, co nowe, wszystko, co przeczy zwykłym formom życia i świadomości, budzi przestrach i przynosi cierpienie. Psychologja pierwotnej ludzkości przedstawia ogromne przeszkody dla wszelkiego rozwoju.

Ale mało tego. Do rozwoju potrzeba materjału. Im uboższa psyche człowieka, im mniej świadomy bywa

stosunek ludzi do otoczenia, tym mniejsza możność postępu: świadomość jest tutaj głównym narzędziem, a człowiek pierwotny posiadał ją w stanie zarodkowym.

Poglądy ludzi pierwotnych na życie i świat były z konieczności prostackie i mgliste. Władza przyrody ciążyła nad rozumem, ciasnota stosunków rodowych, zmuszając myśl do obracania się wciąż w jednym ciasnym kole, przeszkadzała rozszerzeniu się umysłowego horyzontu.

Cały zasób duchowy człowieka owych czasów sprowadza się do małej ilości bezładnych wiadomości praktycznych, pomięszanych razem z mnóstwem zupełnie fantastycznych pojęć o świecie. Niedoskonałość aparatu psychicznego prowadzi do tego, że fałszywe wnioski z obserwacji przeważają nad prawdziwemi, produkty fantazji — nad pozytywnemi rezultatami poznania.

Będąc pod panowaniem przyrody, człowiek nietylko nie był w stanie przeniknąć jej tajemnic, ale nawet pozbawiony był ciekawości, któraby go popychała w tym kierunku. Nie odróżniał on co żywe, a co martwe w świecie zewnętrznym, co świadome i nieświadome w nim samym. Wszystkie rzeczy, wszystkie zjawiska przyrody widział pod jednym kątem widzenia; słońce, które go ogrzewało, kamień, który mu ranił nogi; zwierzę, które na niego napadało; człowiek, z którym się spotykał,—w każdym z tych faktów widział on tylko *działanie*, tylko siłę, która była mu pożyteczna lub szkodliwa. Stosunki rzeczy i stosunki ludzkie były dla niego zupełnie jednego rodzaju. Krańcowe ubóstwo wiedzy stwarzało więc taki pogląd na przyrodę, który zewnętrznie przypomina współczesny naukowy sposób myślenia. Dla dzikiego wszystko było naturalne, gdyż słabe jego pojęcie nie było w stanie objąć idei o nadprzyrodzonym.

Tępość, ciasnota, nieprzezwyciężony wstręt do

wszystkiego, co nowe, nadzwyczajne ubóstwo świadomości — oto są zasadnicze rysy psychologji pierwotnej, rysy, które na pierwszy rzut oka zdają się usuwać wszelką możliwość rozwoju życia materjalnego i duchowego. A jednak, chociaż ze straszną powolnością, rozwój szedł dalej. Żywiołowy opór, jaki stawiała wszelkiemu postępowi psychologja pierwotna, przezwyciężyć mogły tylko żywiołowe siły.

5. Siły rozwoju w społeczeństwie pierwotnym.

Rozmiary grupy rodowej, jak już wyjaśniliśmy, ograniczone są ściśle poziomem produkcyjności pracy: przy danych środkach produkcji grupa musi dzielić się koniecznie, jak tylko liczebność jej przerośnie pewien zakres. Zamiast jednej, powstają więc dwie grupy i każda z nich, zajmując osobną przestrzeń eksploatacji, może rozmnażać się znów do pewnej granicy, aby znowu rozdzielić się na dwie grupy i t. p. W ten sposób płodność dąży do nieograniczonego powiększenia liczby ludności danego kraju. Ale przestrzeń kraju jest ograniczona, i przy danych środkach produkcji może wyżywić tylko określoną ilość ludzi. Kiedy gęstość myśliwskiej ludności kraju dosięgła np. 20 ludzi na milę kwadratową, dalszy jej rozwój okazuje się nadmiernym i zwiększająca się wciąż ludność odczuwa brak środków żywności. Jest to tak zwane *absolutne przeludnienie*.

Absolutne przeludnienie pociąga za sobą głód, choroby, zwiększoną śmiertelność — całą masę cierpień. Siła cierpienia przezwycięża potrochu tępą nieruchomość obyczaju, i postęp techniczny staje się możliwy. Głód każe przezwyciężyć niechęć wszelkiej nowości, zaczynają się więc rozwijać nowe sposoby walki o życie, te,

które były przedtym już znane lecz niestosowane, i te, które dopiero co powstały.

Jedna przeszkoda do rozwoju, najważniejsza, została usunięta. Pozostaje druga—ubóstwo psychologji, brak dostatecznej wiedzy, niezdolność wyszukiwania nowych środków do walki z przyrodą. Wskutek tego rozwój idzie nieświadomie, żywiołowo, z powolnością, którą człowiek współczesny z trudnością może sobie przedstawić.

Ulepszenie techniki przynosi tylko czasową ulgę cierpieniom wynikłym z absolutnego przeludnienia. Nowe sposoby pracy społecznej okazują się z kolei niedostateczne, kiedy ludność znów się zwiększyła; i znowu siła głodu zmusza ludzi zrobić krok naprzód na drodze rozwoju.

Takie są przyczyny rozwoju w społeczeństwie pierwotnym. Nieruchomość form produkcji prowadzi nieuchronnie, wcześniej czy później, do absolutnego przeludnienia, które z kolei porusza tę nieruchomość. Wobec wielkiego konserwatyzmu psychologji pierwotnej postęp techniki prawie zawsze opóźniał się znacznie w porównaniu z liczebnym wzrostem ludności, brak środków do życia bywał więc naogół chronicznym.

Jednym z pierwszych skutków absolutnego przeludnienia bywa zazwyczaj zażarta walka pomiędzy rodowemi społeczeństwami i przesiedlanie się całych plemion do nowych krajów. Wędrówka taka dla tępej psychiki ludzi pierwotnych jest rzeczą również trudną, jak każda zmiana techniki.

II. Patrjarchalno - rodowa organizacja społeczeństwa.

1. Początki rolnictwa i pasterstwa.

Siła absolutnego przeludnienia zmuszała ludzi pierwotnych udoskonalać potrochu narzędzia i środki pierwotnej myśliwskiej produkcji; z biegiem czasu ta sama siła zmusiła ich wydostać się poza szranki tej produkcji i użyć nowych środków walki o życie, środków, które w znacznym stopniu zmniejszają zależność istnienia ludzkiego od żywiołowych kaprysów otaczającej przyrody.

Rolnictwo i pasterstwo powstało w różnych krajach, jak się zdaje, samodzielnie i początkowo oddzielnie jedno od drugiego, w zależności od miejscowych warunków przyrody.

Powstanie rolnictwa należy sobie przedstawić prawdopodobnie jako rezultat całego szeregu „wypadkowych“ faktów, które musiały się od czasu do czasu powtarzać. Rozsypawszy przypadkowo zebrane na zapas ziarna dziko rosnących roślin zbożowych, po kilku miesiącach znajdowano w tym samym miejscu wyrosłe kłosy. Po tysiąc razy pozostało to niezrozumiałym; ale wcześniej czy później związek pomiędzy temi dwoma zjawiskami musiał powstać w umyśle dzikiego, a konieczność zrodziła myśl skorzystania z tego związku. Odkrycie to mogły najprędzej uczynić kobiety, które z powodu opieki nad dziećmi prowadziły nie tak wałęsające się życie jak mężczyzna - myśliwiec i zajmowały się więcej zbieraniem owoców i ziarn.

Rolnictwo pierwotne bardzo mało zbliżało się do dzisiejszego z powodu pierwotności i niepewności swoich środków. Pług np. stanowi dosyć późny wynalazek; jeszcze stosunkowo niedawno, wcale nie w pierwotnych czasach orano za pomocą pnia drzewa, oczyszczonego od wszystkich sęków, prócz jednego, zaostrzonego na końcu, który przeprowadzał brózdę, gdy drzewo ciągnięto po roli; najpierwszym narzędziem rolniczym był kij zaostrzony, którym robiono dołki na ziarno. Właściwe „pierwotne“ rolnictwo obchodziło się nawet bez takiego przyrządu.

Co się tyczy pasterstwa, to powstało ono prawdopodobnie z oswojenia zwierząt dla zabawy. Jeszcze teraz wielu dzikich koczujących myśliwców, stojąc na najniższym stopniu rozwoju i nie mając najmniejszego pojęcia o właściwym pasterstwie, oswajają dzikie zwierzęta, nie przynoszące im żadnej materjalnej korzyści, a przeciwnie, będące dla nich raczej ciężarem.

Pasterstwo, podobnie jak rolnictwo, zapewniło ludziom do pewnego stopnia byt i, wyswobodziwszy część sił ludzkich, ułatwiło tym samym dalszy rozwój.

Pierwotne formy rolnictwa i pasterstwa, nawet każde z osobna powiększały 3—4 razy ilość ludności, mogącej wyżyć na danej przestrzeni kraju (w przeciętnych warunkach umiarkowanej strefy — do 70 osób na milę kwadratową).

Rolnictwo w początkowej fazie rozwoju mało zmienia koczujący sposób życia dzikich plemion — gra ono wtedy rolę dodatkową do myśliwstwa; grupa rodowa, ulegając wymaganiom myśliwstwa, przechodziła zazwyczaj z jednego miejsca na drugie, zatrzymując się na każdym tyle tylko czasu, ile potrzeba było do siewu, dojrzewania zboża i zbioru. Co się tyczy pasterstwa, to początkowo z konieczności nawet prowadzi ono do ko-

czowniczego życia: bydło potrzebuje pastwiska; kiedy się jedne wyczerpią—trzeba szukać innych.

Z biegiem czasu przyrost ludności zmusza ludzi do połączenia rolnictwa z pasterstwem i do prowadzenia osiadłego trybu życia. Dawało to możność udoskonalenia narzędzi rolniczych i zastosowania do rolnictwa siły zwierząt. Wzrost produkcyjności pracy powiększa jeszcze trzy razy największą gęstość zaludnienia (w przeciętnym klimacie — do 200 osób na milę kw.). Byt ludzki staje się odtąd stosunkowo zabezpieczonym, a *praca dodatkowa* zjawiskiem stałym.

Rozwój stosunków produkcyjnych grupy rodowej.

Zwiększenie wytwórczości pracy społecznej dało możność znacznego powiększenia rozmiarów grupy rodowej; a pasterstwo w szczególności, stwarzając doskonalsze sposoby komunikacji (jazda na jeleniach, koniach, wielbłądach) i dając tym samym możność podtrzymywania stosunków społecznych, na większych niż przedtym przestrzeniach, jeszcze bardziej sprzyjało rozszerzaniu się granic rodu.

Tym sposobem rozmiary społeczeństwa częstokroć mierzyły się nie na dziesiątki, lecz na setki ludzi; np. patrjarcha Abraham mógł naliczyć w swojej koczowniczej grupie 417 ludzi, zdolnych nosić oręż.

Zwiększony wielokrotnie zakres i złożoność produkcji wywoływały nowe formy podziału pracy. Jedna z nich ma wielkie znaczenie dla dalszego rozwoju: powstanie pracy organizującej produkcję.

Kiedy produkcja rodu była niewielka, bardzo nieskomplikowana i obliczona tylko na bezpośrednie potrzeby najbliższej przyszłości, wtedy praca organizacyjna

mogła być jeszcze dziełem wspólnym, mogła iść w parze z pracą wykonawczą, ponieważ nie przewyższała miary przeciętnej zdolności pojmowania członków grupy. Ale kiedy chodzi o to, by setki rozmaitych zajęć celowo rozdzielić pomiędzy oddzielnych robotników, ażeby wyliczyć potrzeby grupy na całe miesiące naprzód, starannie zastosować do nich wydatek społecznej energji pracy i uważnie kontrolować ten wydatek, wtedy czynność organizacyjna niezbędnie musi się oddzielić od pracy wykonawczej; połączenie jednego i drugiego w jednej osobie staje się niemożliwym, ponieważ przewyższa o wiele przeciętną miarę siły umysłowej ówczesnych ludzi; działalność organizacyjna staje się specjalnością najdoświadczeńszych, najmądrzejszych jednostek. W każdej pojedyńczej grupie wreszcie skupia się ona w rękach jednego człowieka zazwyczaj najstarszego w rodzie, patrjarchy.

Organizatorowi takiemu są wszyscy posłuszni, wynika to z istoty jego roli. Tym sposobem w sferze produkcji powstaje osobista władza i zależność — osobna forma podziału pracy, mająca ogromne znaczenie w dalszym rozwoju społeczeństwa.

Wojnę z punktu widzenia oddzielnych grup należy uważać jako osobną gałąź produkcji, społeczną pracę walki z otaczającą przyrodą, ponieważ ludzie-wrogowie przedstawiają dla społeczeństwa element otaczającej przyrody tąk samo, jak wilki lub tygrysy. W epoce patrjarchalno-rodowej ta gałąź produkcji przybiera wielkie znaczenie, ponieważ większa niż pierwej gęstość zaludnienia spowodowała częstsze stykanie się ludzi; szczególniej pomiędzy koczującemi pasterzami prawie ciągle toczy się walka o pastwiska. Wojny w wysokim stopniu sprzyjają zwiększeniu się i wzmocnieniu władzy organizatora: wymagają one ścisłej organizacji i surowej dyscypliny. Bezwarunkowe posłuszeństwo dla wodza rozsze-

rza się stopniowo i na czas pokoju. Bardzo prawdopodobnie, że właśnie w dziedzinie wojny i polowania powstała początkowo władza organizatorska, która następnie rozszerzała się stopniowo na inne gałęzie produkcji, w miarę wzrostu jej złożoności. Do takiego rozszerzenia się zakresu władzy organizatorskiej musiał się szczególnie przyczyniać fakt, że od organizatora wojny i polowania zależał podział zdobyczy jednego i drugiego rodzaju przedsięwzięcia; a to już samo przez się nadawało mu znaczną siłę ekonomiczną i powagę wśród grupy.

Praca organizatorska, jak się zdaje, przedstawia historycznie najwcześniejszą formę złożonej (wykwalifikowanej) pracy wogóle. W pierwotnej komunistycznej grupie, gdzie każdy potrafił robić wszystko to, co inni, pracę każdego uważać należy jako właściwą pracę prostą; taką również jest praca wykonawcza większości w patrjarchalno-rodowej grupie. Jedna tylko funkcja organizatora nie może być spełniana przez tę lub inną jednostkę bez różnicy. Wymaga ona szczególnego doświadczenia, a poczęści, być może, i niezupełnie zwykłych zdolności.

Organizator w działalności swojej kieruje się w zupełności, przynajmniej w początkach, ogólnemi interesami rodu. Biorąc za podstawę z jednej strony ogólną sumę potrzeb grupy, z drugiej zaś ogólną sumę pracy, którą grupa rozporządza, rozdziela on pracę, ustanawia formy współpracownictwa i podziału pracy. Rozumie się, że całą tę skomplikowaną czynność spełnia on po największej części zupełnie żywiołowo, idąc za raz ustanowionym zwyczajem, za przykładem przodków; zaledwie w drobnych stosunkowo szczegółach produkcji, w których obyczaj nie daje wyraźnych wskazówek, organizator zmuszony jest działać samodzielnie, podług własnego zapatrywania.

Wzrastające skomplikowanie działalności organizacyjnej pociągnęło za sobą nowe zmiany w ustroju grup rodowych. Rozszerzenie się grupy i jej produkcji czyniło niemożliwym dla jednego człowieka spełnianie pracy organizacyjnej w całości; część jej, z konieczności, przechodziła stopniowo do innych członków grupy, ludzi zazwyczaj starszych i doświadczonych. Każdy z nich stawał się organizatorem, chociaż drugorzędnym i podwładnym, — dla pewnej części grupy rodowej, i na skutek zrozumiałych przyczyn, mianowicie dla tej części, z którą go wiązały najściślejsze stosunki rodzinne. Tym sposobem w granicach rodu zaczęły się potrochu wydzielać *rodziny*, skupiające się około poszczególnych organizatorów, na których czele stał patrjarcha. Jednakże to wyodrębnienie w epoce patrjarchalnej nie dosięgło znacznego rozmiaru; jedność grupy przeważała nad wyodrębnieniem się jej części.

Szczególne znaczenie zdobywała stopniowo rodzina patrjarchy. Członkowie tej rodziny stali najbliżej działalności organizatorskiej, mogli więc najlepiej do niej się przygotować. Dlatego to z pomiędzy nich najczęściej wybierano nowego organizatora rodu, jeśli dawny umierał lub przestawał być zdatnym. Zupełnie naturalne, że patrjarchowie usiłowali wzmocnić taki stan rzeczy i naprzód już przygotowywali najbliższych swoich krewnych do roli organizatorskiej a innych członków grupy do obierania ich na tę godność. Im dalej, tym lepszym skutkiem wieńczyły się te starania; wybór nowego organizatora obracał się powoli w pustą formalność i faktycznie sam patrjarcha zaczął naznaczać sobie następcę—rola organizatorska stała się dziedziczną w jednej rodzinie.

Takie są wewnętrzne stosunki produkcji patrjachalnego rodu. Oprócz nich w okresie patrjarchalnym niemałego znaczenia nabierają także związki pracy ludzkiej pomiędzy rodami.

Wraz z rozpadnięciem się rodu związek pomiędzy nowo utworzonemi grupami zazwyczaj nie przerywał się zupełnie. W pewnych wypadkach, kiedy siły pojedyńczej grupy mogły się okazać niedostateczne, pokrewne sobie (jednoplemienne) grupy łączyły się dla wspólnej działalności: obrony od napadających obcych plemion, polowania na wielkie zwierzęta stadowe i t. p. Na czele podobnych wypraw stawała albo rada starszyzny—organizatorów, albo specjalny, wybrany przez nich wódz.

Obok tego zorganizowanego współpracownictwa powoli zaczyna występować inna forma związku produkcyjnego pomiędzy rodami—niezorganizowany społeczny podział pracy. Ponieważ praca dodatkowa staje się dość zwykłym, a po połączeniu rolnictwa z pasterstwem—nawet stałym zjawiskiem, powstaje więc nadwyżka produkcji—zapasy. Dzięki różnym przyrodzonym warunkom, w jakich żyją oddzielne grupy, lub na skutek wypadkowych okoliczności, zapasy te bywają u różnych grup rozmaite. Bardzo być może, że ze zwyczaju pokrewnych grup odstępowania sobie nawzajem podobnej nadwyżki powstaje początkowo wymiana. W wymianie wyraża się niezorganizowany produkcyjny związek pomiędzy grupami: faktycznie jedna grupa wytwarza nie dla siebie jedynie, ale poczęści i dla innych grup, a te—również poczęści—dla niej; produkcja do pewnego stopnia staje się pomiędzy niemi wspólną; ale ta wspólna produkcja nie ma organizacji—praca każdej grupy zorganizowana jest zupełnie samodzielnie.

Ta forma społecznego podziału pracy w epoce patrjarchalno-rodowych stosunków nie odgrywa wielkiej roli w życiu oddzielnych gmin: największą część niezbędnych produktów każde gospodarstwo rodowe wytwarza dla siebie samodzielnie.

Tak więc zasadnicze rysy stosunków produkcyjnych, odróżniające ród patrjarchalny od pierwotnie komuni-

stycznego, są następując: oddzielenie pracy organizacyjnej od wykonawczej, rozszerzenie współpracownictwa i podziału pracy, tak wewnątrz grup, jak, w mniejszej mierze, i pomiędzy grupami, przyczym dzięki istnieniu pracy dodatkowej, po raz pierwszy zaczyna się pojawiać na widowni dziejów niezorganizowana forma pracy, wyrażająca się w wymianie.

Wszystkie te formy układają się nadzwyczaj powoli, i zupełny ich rozwój ma dopiero miejsce w epoce osiadłego trybu życia, opartego na połączeniu rolnictwa z pasterstwem. Tam, gdzie podobne połączenie nie ma jeszcze miejsca, rysy te występują mniej wyraźnie. W każdym razie pasterze—koczownicy szybciej wytwarzają nowe formy życia, niż czysto rolnicze grupy; zjawisko to jest w zależności po pierwsze, od większej produkcyjności pasterstwa w porównaniu z pierwotnym rolnictwem, a po wtóre, od bardziej ruchliwego życia koczowników, przynoszącego częstsze spotykanie się i częstsze stosunki z ludźmi.

3. Formy podziału w patrjarchalno-rodowym okresie.

a) *Podział zorganizowany.*

W miarę tego jak działalność organizatorska w produkcji przechodziła od całości grupy do pojedyńczej jednostki—patrjarchy, musiała również przejść w jego ręce władza organizująca podział. Tylko organizator potrafił bez pomyłki, zgodnie z interesem powszechnym rozstrzygać kwestje: jaką część produktu społecznego można spożywać odrazu, jaką trzeba wydać na dalszą produkcję, i jaką zachować jako zapas na przyszłość; tylko on mógł, biorąc na uwagę rolę pojedyńczych członków grupy we

wspólnej produkcji, wydzielać każdemu tyle mianowicie, ile było potrzeba dla należytego wykonania tej roli.

Im bardziej odzwyczajała się większość grupy rodowej od faktycznego udziału w działalności organizatorskiej i od kontroli nad podziałem, tym bezwzględniejszym stawało się prawo patrjarchy rozporządzania produktem dodatkowym. W miarę tego jak rosła ogólna suma pracy dodatkowej i coraz bardziej zwiększała się ta część produktu, którą organizator obracał na swój osobisty użytek, stosownie do tego wzrastała także nierówność podziału pomiędzy nim a resztą członków grupy. Jest to już pewnego rodzaju wyzysk w zarodku, ale tylko w zarodku: człowiek, spełniający tak złożoną czynność, jak praca organizatorska, miał w istocie o wiele więcej roboty, niż każdy inny, z konieczności więc rozwijały się w nim większe potrzeby. Rozmiary wyzysku były nadzwyczaj ograniczone nieznacznemi rozmiarami produkcji i małą rozmaitością produktów: organizator musiał się zadowalać temi samemi przedmiotami spożycia co inni, a chociażby nawet wybierał sobie najlepsze przedmioty z pomiędzy całej produkcji, nie mógł jednak zjeść dziesięć razy więcej mięsa lub chleba, niż każdy inny członek grupy. Wprawdzie mógł wymieniać w innej grupie część wspólnego dodatkowego produktu na jakie inne przedmioty spożycia, ale zdarzało się to stosukowo rzadko, wskutek małego rozwoju wymiany.

Następnie, w tych wypadkach, kiedy pojedyńcze grupy rodowe jednoczyły się w ogólną organizację plemienną w celu jakichś nadzwyczajnych przedsięwzięć, produkt wspólnej pracy (zdobycze, polowania, łup wojenny) dzielony bywał przez te osoby, które zorganizowały samo przedsięwzięcie, zazwyczaj przez radę starszyzny; podział pomiędzy grupami odbywał się wtedy stosownie do stopnia udziału każdej z nich w pracy ogólnej.

Wogóle zorganizowane formy podziału w epoce,

o której mówimy obecnie, odróżniały się od bardziej pierwotnych nie tyle nierównomiernością podziału i wyzysku, ile przejściem w ręce jednostek organizatorskiej działalności podziału.

b) Podział niezorganizowany—rozwój wymiany.

Kiedy produkcja nadwyżki w grupie rodowej stała się zwykłym zjawiskiem, wówczas, aby mogła powstać wymiana tych nadwyżek pomiędzy dwiema rodowemi gminami, potrzeba było dwuch warunków: różnicy w wytwarzanych przez nie produktach i stosunków przyjacielskich (związek społeczny) pomiędzy niemi. Pierwszy warunek bywał urzeczywistniany w początkach po większej części wskutek różnicy w środkach produkcji, dostarczanych w różnych gminach przez samą przyrodę: gmina rolnicza, której gleba dobrze rodziła zboże, a źle len, wstępowała w stosunki wymienne z inną gminą, której grunt był podatniejszy pod posiew lnu, ale źle rodził zboże; grupa koczowników pasterzy oddawała rolnikom mięso zamiast zboża i t. p. Drugi warunek znajdował urzeczywistnienie w plemiennym związku pokrewieństwa pojedyńczych gmin, podtrzymywanym wspólnemi wyprawami. Później, gdy wymiana bardziej się rozwinęła, różnice produkcji coraz bardziej zaczęły zależeć nietylko od bezpośrednich przyrodzonych warunków, ale i od powstałych już nawyknień technicznych; a stosunki przyjacielskie zawiązywano częstokroć niezależnie od plemiennego pokrewieństwa.

Wymiana przechodzi w historycznym rozwoju swoim trzy fazy, przybiera trzy różne formy.

Pierwsza albo *prosta* forma wymiany przypada na okres, w którym wymiana była jeszcze bardzo rzadkim zjawiskiem, bardzo być może, że w epoce pierwotnego ko-

munizmu. Przypuśćmy, że spotykają się wypadkowo dwaj ludzie, przedstawiciele dwuch gmin rodowych; każdy z nich ma do wymiany produkt, który wypadkowo okazuje się potrzebny drugiemu. Istnieją więc tylko dwa produkty do wymiany, np. topór i zboże. Wymianę taką przedstawić można w następujący sposób:

1 topór równa się 2 miarkom ziarna

lub inaczej:

ceną zamienną 1 topora są 2 miarki ziarna (wogóle ceną zamienną jednego produktu nazywa się ta ilość drugiego produktu, którą za niego dają).

Produkt po raz pierwszy staje się towarem, t. j. *przedmiotem wymiany*. Ale w danej epoce rola towaru jest tylko przypadkowa i wytwórca, przystępując do wymiany, nie ma jeszcze wyboru pomiędzy różnemi produktami, któreby mógł nabyć.

Druga *rozszerzona* forma wymiany przypada na okres następny, kiedy wymiana stała się częstszym zjawiskiem i stosunki pomiędzy ludźmi rozszerzyły się. Jednocześnie spotyka się nie dwa, lecz więcej towarów. Sprzedawca przychodzi z toporem; proponują mu, z jednej strony—2 miarki ziarna, z drugiej—1 owcę, a z trzeciej—8 strzał i t. d. Może więc wybierać pomiędzy różnemi towarami, ma przed sobą—*rynek*. Forma wymiany jest teraz taka:

1 topór równa się 2 miarkom ziarna
lub 1 owcy
lub 8 strzałom, i t. d.

Druga forma wymiany nie jest w stanie długo się utrzymać i prędko przechodzi w trzecią—*rozwiniętą* lub *pieniężną* formę.

Wytwórca toporu idzie na targ i chce wymienić swój topór na strzały. Ale bardzo rzadko zdarza się tak, że sprzedającemu strzały potrzeba właśnie

toporu; a może zdarzyć się i tak, że strzał niema zupełnie na targu.

Sprzedającemu topór ofiarują ze wszystkich stron niepotrzebne dla niego towary: tutaj 2 noże, tam 1 owcę, w trzecim miejscu 2 zabite zające i t. d. Cóż ma on począć? Po namyśle, bierze owcę. Rozumuje on mniej więcej w taki sposób: „chociaż mięsa mam tymczasem dosyć, ale owcę mogę w ostateczności przetrzymać u siebie dopóty, dopóki nie skończy mi się zapas, a jeśli spotkam człowieka, który sprzedaje strzały, to odda mi je chętniej za owcę, niż za topór: bardzo być może, że topór mu niepotrzebny, a owca przyda się każdemu i wszyscy wogóle na targu chętnie biorą bydło.“ Wyrachowanie okazuje się słusznym: sprzedający strzały być może na takiej samej zasadzie chętnie ustępuje je za owcę.

Wobec powszechnego silnego zapotrzebowania na bydło, przyzwyczajono się wymieniać na niego wszelki towar na targu, jeśli nie trafiał się ten właśnie towar, którego potrzebował kupujący. Ustala się nawet obyczaj, aby odrazu wymieniać towar na bydło i dopiero za bydło kupować potrzebne produkty. Towar - bydło staje się szczególnym towarem, który wszyscy biorą najchętniej, którego wszyscy pożądają. Wymiana *prosta* znika. Jeżeli każdy towar musiał być najpierw wymieniony na bydło, żeby potym za nie można było kupić inny potrzebny towar, to, oczywiście, ten szczególny towar—bydło jest *narzędziem wymiany*, narzędziem obrotu towarów.

W ten sposób dostajemy 3-ią formę wymiany.

1 topór
lub 2 noże
lub 8 strzał
albo 2 miarki zboża

} równają się 1 owcy.

Taki szczególny towar, służący za narzędzie wymiany, nazywa się *pieniędzmi*. Wartość wymienna towaru w pieniądzach oznacza się terminem *cena*.

Użycie pieniędzy bardzo ułatwia dalszy rozwój wymiany. Pieniądze oznaczają *stały* charakter związków wymiennych pomiędzy grupami.

W każdym razie okres, o którym mowa, epoka patrjarchalno-rodowej organizacji—odznacza się stosunkowo słabym rozwojem wymiany i nieznaczną jej rolą w ogólnym systemie gospodarstwa. Zaledwie mała część produktów oddzielnej grupy rodowej idzie na targ i tylko minimalna część jej potrzeb zostaje zaspokojona nie przez jej własną produkcję. Nie przeczy to zupełnie temu, że *ogólny* rozwój rynków już w początkowym stadjum badanego okresu był dostateczny dla powstania pieniężnej formy wymiany.

Historja pieniężnej formy wymiany przedstawia stopniową zmianę różnych towarów, występujących w roli pieniężnej.

Początkowo rola ta przypadała na rozpowszechnione wskutek różnych przyczyn towary, jak oto skóry, sól, bób, kakao, osobliwe muszle i t. d. I w naszych czasach wśród różnych dzikich plemion często daje się spostrzec używanie w charakterze pieniędzy tych towarów, które są w danej miejscowości najbardziej stałemi przedmiotami wwozu i wywozu, przyczym w dwuch wsiach sąsiednich istnieją często różne pieniężne towary. W krajach o ludności koczowniczej rolę pieniędzy odgrywało najczęściej *bydło*. W Europie południowej miało to miejsce jeszcze na 10 wieków przed Nar. Chr.: w greckich narodowych poematach Homera można znaleźć ocenę miedzianego trójnoga na 12 byków, złotej zbroi na 100 byków i t. d.

Ale powoli pieniądze metalowe zaczęły rugować wszędzie pieniądze — bydło. Początkowo pojawiały się pieniądze żelazne i miedziane. Kupowano te metale, jak się zdaje, niemniej chętnie jak bydło, ponieważ narzędzia metalowe i broń były przedmiotami najpierwszej

potrzeby w gospodarstwie. Metale posiadają także wiele zalet, które czynią je technicznie bardziej odpowiedniemi dla pełnienia roli pieniędzy: po pierwsze, dają się łatwiej dzielić na kawałki małej wartości niż bydło, którego nie można dzielić na części, nie zabijając; po drugie, materja metali jest jednorodna, a więc każdy ich kawałek jest jednakowy, podczas gdy inne towary, w tej liczbie bydło, nie mają tej własności: jedna owca nie może być zupełnie taka sama, jak druga owca; po trzecie, metale lepiej się przechowują—nawet miedź i żelazo, które psują się potrochu pod działaniem powietrza i wilgoci; po czwarte, metale mają mniejszą objętość i wagę przy jednakowej cenie wymiennej z innemi towarami (ta ostatnia zaleta, jak wyjaśnimy dalej, zależy od stosunkowo większej *wartości pracy*, włożonej w produkcję metali).

Żelazo i miedź zastąpione zostały następnie przez srebro i złoto. Szlachetne metale posiadają wymienione wyżej zalety przeważnie w bardzo silnym stopniu. Na pierwszy rzut oka wydaje się faktem, trudnym do wytłomaczenia, jakim sposobem te, prawie bezpożyteczne w produkcji, metale mogły być kupowane równie chętnie jak bydło, żelazo i t. d. Daje się to objaśnić w następujący sposób. Srebro i złoto używa się przedewszystkim dla ozdoby. Nawet w obecnych czasach ozdoby znajdują łatwy zbyt: ludzie mało inteligentni—szczególnie niewykształcone kobiety—częstokroć gotowi są odmówić sobie rzeczy niezbędnych, byle tylko zawiesić na sobie jakąś ładną drobnostkę. Szczególniej lubią i cenią ozdoby ludy niekulturalne i nawpół kulturalne: kupcy europejscy za jakąś nitkę szklanych paciorków kupowali u dzikich ludów towary dużej wartości, naprz. wielkie ilości ryb, dziczyzny, owoców i in. Tym sposobem popyt na ozdoby stworzył możność przejścia od żelaznych i miedzianych monet do srebrnych i złotych.

Początkowo pieniądze liczono poprostu na wagę: rachunek przy sprzedaży i kupnie odbywał się za pomocą ważenia metali.

Z wymianą związana jest ściśle inna społeczna forma podziału—*kredyt*.

Kiedy wymiana rozszerzała się, zdarzało się niejednokrotnie, że układ wymienny bywał utrudniony przez czasowy brak środków ze strony kupującego. Towar potrzebny jest natychmiast, a pieniędzy dla natychmiastowej zapłaty niema lub nie starczy, choć wiadomo z pewnością, że po niejakim czasie kupujący będzie miał czym zapłacić. W podobnych okolicznościach sprzedający częstokroć zgadza się oddać towar *na kredyt*. Wyraz „kredyt“ oznacza „zaufanie“; układ kredytowy przypuszcza, oczywiście, zaufanie 1-o do uczciwości, 2-o do zamożności dłużnika.

Dłużnik oddaje w oznaczonym terminie pieniądze, które grają tu nową rolę — *środka płatniczego*.

„Zaufanie“ okazuje się zwykle nie zadarmo: dług zostaje zwrócony z pewnym dodatkiem—procentem.

W ścisłym związku i mniej więcej w jednym czasie z czysto towarowym kredytem rozwija się drugi rodzaj kredytu, który zazwyczaj wyrażamy przez termin *lichwa*, t. j. pożyczanie pieniędzy na procenty.

Rozumując abstrakcyjnie, łatwo możnaby sobie było wyobrazić, zjawienie się kredytu niezależnie od wymiany i przed nią jeszcze: jedna naprz. gmina pożycza od drugiej na pewien czas jakichś narzędzi, których pierwsza nie posiada. Ale jeśli nawet takie wypadki miały miejsce, nie można ich uważać za „kredyt“: wzięte na pewien przeciąg czasu narzędzia zwraca się poprostu właścicielom, nie „płacąc“ za nie ceny. Kredyt każe przypuszczać nietylko istnienie wymiany, ale również istnienie pieniędzy.

4. Zasadnicze rysy psychologji społecznej patrjarchalno-rodowego okresu.

Zjawienie się wśród grupy rodowej organizatora produkcji zmienia stosunek jednostki do grupy i jej psychologję.

Zmniejszyło się wprawdzie panowanie przyrody nad człowiekiem, ale powstało natomiast nowe panowanie jednego człowieka nad drugim. Właściwie było to tosamo panowanie grupy nad członkiem, tylko przeniesione na jednostkę—patrjarchę.

Równość podziału znikła: całym produktem pracy dodatkowej rozporządza organizator. Ale nierówność nie przybiera jeszcze ostrego charakteru: organizator wydziela każdemu, jak to pierwej czyniła grupa, niezbędne środki dla utrzymania życia i pełnienia właściwej roli w produkcji. Sam organizator w rozwoju swoich potrzeb odsunął się niedaleko od reszty członków grupy.

Związek wzajemnej pomocy, jedność grupy w walce z otaczającą przyrodą wzrasta jeszcze w porównaniu z poprzedzającym okresem. Po pierwsze, doskonalsza forma współpracownictwa i podział pracy wewnątrz grupy łączą między sobą jej członków daleko ściślej niż pierwej, kiedy każdy mógł spełniać większą część codziennej roboty niezależnie od innych, kiedy przeważała prosta „wspólność pracy"; po wtóre, jedność rodu wzrasta poczęści i wskutek tego, że znajduje konkretne, żywe wcielenie w osobie patrjarchy.

W tym samym czasie i w skutek tych samych warunków powstają w grupie rodowej zarodki indywidualizmu, który polega na tym, że człowiek oddziela *siebie*

i wszystko, co *swoje* w świadomości swojej, od grupy i że zjawiają się *osobiste* interesy, podczas gdy pierwej istniały tylko interesy gminy.

Rola organizatora w produkcji była rolą *szczególną* i należała *tylko do niego jednego*; oto zasadnicza przyczyna, rodząca w jego duszy indywidualistyczne uczucia i pojęcia. Z tej zasadniczej przyczyny wypływały inne, działające w tym samym kierunku.

Organizator rozporządzał wszystkiemi społecznemi zapasami, całą sumą dodatkowego produktu, co mu dawało możność rozszerzać swoje potrzeby i przez to bardziej jeszcze wyróżniać się wśród swojej grupy. Przy wymianie występował on stale jako rzeczywisty właściciel całego majątku gminy i, mając przytym do czynienia z drugim podobnym sobie organizatorem, przyzwyczajał się patrzeć na niego, a więc i na siebie samego, jako na *właściciela* tych towarów, które są przeznaczone do wymiany. Tak rozwijała się stopniowo własność prywatna: z początku wymiana pomiędzy grupami, w której występują one jako właściciele swoich towarów, musiała wytworzyć pojęcie *o rodowej własności prywatnej*, a następnie szczególna rola organizatorów przy wymianie, zmieniając w dalszym ciągu psychikę ludzi, rodzi ideę *osobistej własności prywatnej*.

Jednakże idea osobistej własności prywatnej mogła ustalić się mocniej w głowie organizatora dopiero wtedy, kiedy czynność jego stała się dziedziczną, kiedy grupa przestała obierać patrjarchę, gdy więc znikły ślady pochodzenia władzy jego od powszechnej woli rodu. Wtedy indywidualizm znalazł w swoim rozwoju stały punkt oparcia. W głowie organizatora umacniał się coraz bardziej stosunek do majątku rodowego jako do jego osobistej własności i coraz więcej zacierało się stare pojęcie, według którego był on tylko zawiadowcą tego

majątku pod kontrolą gminy. Jednocześnie, w miarę tego jak znikała wszelka faktyczna kontrola grupy nad działalnością organizacyjną głowy rodu, ten ostatni wymagał coraz bardziej bezwarunkowego posłuszeństwa i przejmował się ideą swojej bezwarunkowej osobistej władzy nad członkami rodu. Rozwojowi takich poglądów nie mogli nie sprzeciwiać się inni członkowie grupy; nieraz zapewne gminy rodowe przeżywały ciężką walkę wewnętrzną; jednakże, wcześniej czy później, dążenia organizatora brały górę, ponieważ odpowiadały faktycznym stosunkom; organizator posiadał *rzeczywistą* władzę nad produktami i nad ludźmi i władza ta była *niezbędna* dla grupy. I tak patrjarcha stał się jedynym właścicielem i całkowitym panem swojej grupy.

W rzeczywistości różnice psychiczne, powstałe pomiędzy organizatorem a innemi członkami rodu, były jeszcze niezbyt wielkie, ponieważ podstawy duchowe pozostały te same: zupełna, bezwarunkowa uległość wobec zwyczaju i pojęcie o grupie, jako o jednej nierozłącznej całości, poza którą niemożliwe jest żadne osobiste istnienie. Nawet sam patrjarcha, mimo stosunkowo bogatszą psychikę, nie mógł wznieść się świadomie ponad odwieczne podstawy życia rodowego, nie miał żadnych pobudek stanąć do nich w przeciwieństwie. Organizator nie był genjuszem: nie był człowiekiem wyjątkowych zdolności, ale najstarszym w rodzie, człowiekiem o wieloletnim doświadczeniu. Jego działalność organizatorska zasadzała się przedewszystkim na przypominaniu sobie tego, co robili jego przodkowie, a w minimalnej części zaledwie na własnej twórczości, na kombinowaniu. Obyczaj panował w duszy jego prawie również bezwarunkowo, jak w duszy jego dalekiego przodka, pierwotnego komunisty. Pojęcie o niepodzielności grupy panowało także nad psychiką organizatora, ponieważ nie mógł on również żyć sam poza swoim rodem, ponieważ nie znał

innych związków społecznych oprócz rodowych, a życie poza społeczeństwem oznaczało śmierć. To samo daje się zastosować w jeszcze większym stopniu do reszty członków grupy. Wogóle konserwatyzm obyczajowy nie był jeszcze zachwiany przez nowe stosunki, a osobista świadomość dopiero co zaczynała oddzielać się od świadomości grupy. Znikło tylko pojęcie o *jednorodności* grupy.

Tak więc, pod względem ogólnego układu psychologji, grupa patrjarchalna prawie że się nie różni od pierwotnej grupy rodowej. A więc *dawniejsze przeszkody, stojące na drodze wszelkiego rozwoju, pozostały prawie w całkowitej swojej sile.* Mówimy „prawie", ponieważ powstały jednak siły, które chociaż nieznacznie, ale w każdym razie zmniejszały te przeszkody; słabe niestałe stosunki i związki pomiędzy grupami rozszerzały jednakże horyzont jednostki poza granice jej rodu, a stykanie się różnych form obyczajowych osłabiały ich konserwatyzm.

A teraz drugie pytanie: o ile bogaty i odpowiedni materjał do rozwoju przedstawiała w owej epoce świadomość ludzka?

Rozumie się samo przez się, że wiele tysięcy lat życia społeczeństw rodowych nie przeszły darmo, że zasoby umysłu ludzkiego powiększyły się i urozmaiciły. Wiadomości praktyczne zaczęły zajmować stosunkowo więcej miejsca w psychice ludzi, a fantastyczne—stosunkowo mniej. Rozszerzenie się zakresu produkcji pociągało za sobą z konieczności rozszerzenie zakresu wiedzy; w miarę zmniejszania się obawy przed siłami żywiołowemi wzrastała ciekawość.

Zdaje się, że nie pomylimy się wiele, mówiąc, iż właśnie w okresie, o którym mowa, człowiek po raz pierwszy zaczął *objaśniać* sobie przyrodę, szukać związku zjawisk; po raz pierwszy powstało także to, co moż-

naby podciągnąć pod termin „światopoglądu“. Istotę tego światopoglądu tworzył *naturalny fetyszyzm*.

Po wszystkie czasy myśl ludzka starała się objaśniać to, co dalekie—blizkim, co niezwykłe — powszednim, co dziwne — zrozumiałym. Nowe zjawisko zdaje się być objaśnione, gdy da się wsunąć w ramki dawnych obserwacji. Najbliższym, najpowszedniejszym dla człowieka jest jego stosunek do innych ludzi. Wskutek tego we wszystkich epokach światopogląd ludzi nosił w sobie odbicie ich stounków społecznych, w jednych wypadkach wyraźniejsze, w innych mniej jasne i oczywiste. To samo powiedzieć można o patrjarchalno-rodowym okresie: naturalny fetyszyzm był właśnie takim poglądem na przyrodę, w którym *stosunki rzeczowe przedstawiały się jako stosunki ludzkie*.

Rozdział pracy organizatorskiej od wykonawczej stworzył swojego rodzaju dwoistość w wewnętrznych stosunkach społeczeństwa rodowego: siła umysłowa jakby się oddzieliła od prostej fizycznej siły, świadomy pierwiastek od żywiołowego; pierwsze przybrało formę władzy, drugie zależności; pierwsze wcieliło się w osobie patrjarchy, drugie w pozostałych członkach grupy. Jednocześnie oba te pierwiastki były najzupełniej nierozłączne i nie mogły istnieć jeden bez drugiego: czynność wykonawcza nie może być celową bez organizującej woli, a ta ostatnia jest bezużyteczna tam, gdzie niema pierwszej.

W czynach ludzi swojego otoczenia człowiek przyzwyczajał się widzieć rezultat wpływu woli organizującej na bardziej prostą siłę wykonywającą. Podług tego typu objaśniał sobie również inne czyny, spostrzegane w zewnętrznym świecie. Każde zjawisko przedstawiało mu się jako nierozerwalny związek dwuch elementów: woli nakazującej i materjalnej siły ulegającej. Jeśli spo-

strzegał tylko tę drugą, to i tak nie był w stanie pojąć jej bez pierwszej i *przypuszczał* istnienie organizującego pierwiastku tam, gdzie go nie widział. W ten sposób powstają „dusze rzeczy“. Zastępowały one przyczyny zjawisk i świadomość mogła się niemi czasowo zaspokoić. Człowiek szukał ich wszędzie—w kamieniu i w roślinie, w zwierzęciu i w człowieku, w płomieniu i w wodzie. Przyroda przedstawiała mu się we wszystkich przejawach jednorodnie—dwoistą.

Pochodzenie naturalnego fetyszyzmu lub *animizmu* przedstawiają zazwyczaj w następujący sposób. Po zniszczeniu wszelakiej rzeczy i po śmierci zwierzęcia lub człwieka, we wspomnieniu ludzi przechowuje się jeszcze przez pewien czas odbicie, *obraz* przedmiotu, który zginął. U człowieka pierwotnego odbicie to odznacza się wielką żywością i jaskrawością, tak że pod tym względem zbliża się do bezpośredniego wrażenia, a w marzeniach sennych występuje już jako coś zupełnie realnego. W ten sposób powstaje przekonanie, że rzecz, która uległa zniszczeniu, że organizm, który zginął, istnieją jeszcze czas niejaki, że po nich *cośkolwiek* się zostaje. Obserwowanie śpiącego lub zemdlonego człowieka albo trupa dopełniały to przekonanie z drugiej strony: czasami organizm napozór zachowuje swoją dawną rzeczywistość a jednak *czegoś* w nim brak i wtedy nie widzi się w nim czynnych objawów życia. To niewidzialne *coś*, pozostające w jednych wypadkach, znikające na zawsze w drugich i błąkające się czasowo w trzecich (marzenia senne) — fetyszysta przedstawia sobie jako „duszę rzeczy“.

Można się zgodzić na takie objaśnienie źródła animizmu: wskazuje ono prawidłowo na materjał psychiczny, z którego powinien był powstać animizm. Ale jest niezupełne: nie objaśnia nam, po pierwsze, dlaczego właśnie ten szereg faktów leży w zasadzie światopoglądu ludzkiego, podczas gdy w walce o życie gra on stosunkowo małą rolę; po wtóre, dlaczego światopogląd ten jest powszechnym

na *pewnym* stopniu rozwoju, dlaczego się nie daje spostrzec u najniżej stojących plemion, które jednakowoż posiadają bez wątpienia ten sam materjał obserwacji. Odpowiedzieć na te pytania można, podług mnie, tylko wtedy, jeżeli się uzna, że zasadniczy typ światopoglądu jest w zależności od zasadniczego typu organizacji społecznej; wtedy pokaże się, że tylko głęboka dwoistość w samym ustroju społecznym mogła stworzyć ów oryginalny sposób myślenia, dążący do znalezienia dwoistości we wszystkich przejawach życia.

Tak więc naturalny fetyszyzm panował w głowach ludzi. Czy był on okolicznością sprzyjającą postępowi wiedzy, świadomie kierowanej walki z przyrodą? Należy dać na to odpowiedź raczej przeczącą. Poznawanie przyczyn każdego zjawiska kończył zwykle fetyszysta na „duszy“ tego zjawiska i nie posuwał się dalej; wszystkie dalsze związki przyczynowe ginęły. Tym sposobem treść funkcji poznawczej okazała się bardzo niegłęboka: do powierzchownie praktycznej znajomości zjawisk dodawano tylko fetyszystyczne objaśnienie ich i tym zadowalano potrzebę rozumowania.

Wobec tak słabej i beztreściwej wiedzy psychika ludzka przedstawiała bardzo słaby materjał do rozwoju. Postęp techniki, ekonomiki i ideologji wobec tak niedostatecznej świadomości musiał być żywiołowo-powolnym, i pod tym względem okres patrjarchalno-rodowy nie różnił się w istocie swojej od pierwotnie komunistycznego.

Rzeczywiste zwycięstwo człowieka nad przyrodą wyraża się w nieograniczonym rozwoju poznawania przyczynowości. Feteszystyczne pojmowanie przyrody oznacza, przeciwnie, jeszcze niezmożone *panowanie przyrody nad człowiekiem*. Prawda, że pojawia się ono dopiero wtedy, kiedy to panowanie przyrody słabnie i staje się mniej ciężkie; ale tylko dlatego, że wcześniejsze

bardziej pierwotne bezwarunkowe jej panowanie nie pozwalało na *żadne* próby pojmowania przyrody.

5. Czynniki rozwoju i nowe formy życia w okresie patrjarchalno-rodowym.

Ponieważ psychologja społeczna w epoce, którą teraz badamy, była w istocie swojej taką samą żywiołową przeszkodą dla wszelkiego rozwoju, jak w poprzedzającej epoce, to oczywiście dźwignią społecznego rozwoju musiała być ta sama żywiołowa siła absolutnego przeludnienia. W miarę tego jak ze wzrostem ludności pojawiał się brak środków do życia—konserwatyzm obyczajowy musiał ustępować, technika udoskonalała się potrochu i zmieniały się stosunki społeczne. Powstanie i stopniowe rozszerzanie się wymiany było najważniejszym nabytkiem tego rozwoju.

> Postęp wymiany, t. j., mówiąc ściślej, społecznego podziału pracy, odbywając się na gruncie rozwoju techniki, sam stanowi potężną dźwignię rozwoju wszystkich następnych historycznych formacji, kończąc na współczesnej, kapitalistycznej.

Drugim mniej ważnym nabytkiem tej epoki jest pojawienie się *niewolników*.

Kiedy powstała praca dodatkowa, dla organizatora grupy rodowej w wielu wypadkach korzystnym było powiększenie ilości członków grupy: powiększał się przytym produkt dodatkowy, którym rozporządzał organizator. Dlatego to w społeczeństwach patrjarchalnych zdarzało się często, że nieprzyjaciela zwyciężonego na wojnie nie zabijano, lecz przyłączano do danej grupy i zmuszano do przyjmowania udziału w jej produkcji. Ci

przyłączeni członkowie grupy byli właśnie jej niewolnikami.

Nie należy przedstawiać sobie niewolników okresu patrjarchalnego, jako ludzi traktowanych na równi z rzeczami. Byli oni *prawie że* na równych prawach z członkami grupy, która ich do siebie przyłączyła; wspólność pracy jednoczyła ich ściśle z resztą członków i stopniowo zacierała wspomnienia dawnej walki. Nie zdaje się, żeby organizator „wyzyskiwał“ ich więcej niż swoich krewnych; pracowali oni tak samo, jak wszyscy; nie sprzedawano ich, wogóle obchodzono się z niemi prawie tak, jak postępują Indjanie amerykańscy z adoptowanemi jeńcami.

> Niewolnictwo patrjarchalne, rozwijając się dalej i zmieniając formy, stało się punktem wyjścia owego samorodnego życia historycznego, które dosięgło kulminacyjnego punktu w świecie klasycznym i zakończyło się upadkiem.

Powstanie wymiany i zjawienie się niewolnictwa, dwa na pierwszy rzut oka zupełnie różne fakty, zawierały jeden wspólny, bardzo ważny rys: jedno i drugie zmieniło dawny system współpracownictwa, zasadzający się wyłącznie na pokrewieństwie i wynikającym z niego ogromnym psychicznym podobieństwie osobników. Związki pokrewieństwa prowadzą z konieczności do ogromnej wyłączności i nietolerancji w stosunku do wszystkiego, co stoi poza niemi, nowe zaś formy życia znajdowały się w pewnym przeciwieństwie z tą nietolerancją, ograniczały ją. A z tego powstał znów cały szereg faktów społecznych.

Panowanie czysto rodowych związków było zupełnym, bezwarunkowym panowaniem zwyczaju. Siła przyzwyczajenia do raz ustanowionych form życia była tak wielka, osobista świadomość tak słaba, że jednostka *nie*

mogła poprostu stanąć w przeciwieństwie do obyczaju, przestąpić go, nie mogła sobie nawet tego wyobrazić. Przestępstw nie było. Jeśli zdarzyło się coś niezgodnego z obyczajem, to nie zapatrywano się na to tak, jak my się zapatrujemy na przestępstwo lub występek, lecz jak na coś potwornego. Kiedy rodziło się dziecko o dwuch głowach, zabijano je jako potwora; kiedy gwałcono obyczaj — postępowano tak samo z gwałcicielem: zabijano go lub wypędzano, co wówczas znaczyło to samo. Nie było to karą, lecz czysto żywiołową samoobroną przed niepojętym i niebezpiecznym zjawiskiem. Idei o prawie i przekroczeniu prawa, pojęcia o moralnym i niemoralnym nie było zupełnie; ludzie stosowali się do zwyczaju z taką samą siłą naturalnej konieczności, z jaką jedzą, piją i śpią.

Położenie rzeczy zmienia się zaraz z rozwojem nowych związków społecznych, opartych nie na pokrewieństwie. Przekroczenie obyczaju przestaje być wyjątkowym zdarzeniem. Po pierwsze, zaczynają się wogóle stykać różne obyczaje, a częstokroć spełnienie jednego obyczaju jest przekroczeniem drugiego. Tak przyłączony jeniec-niewolnik, idąc za dawnym zwyczajem, łatwo może stanąć wpoprzek normalnemu biegowi produkcji społecznej i sprawić przez to wiele nieprzyjemności swoim nowym towarzyszom. Również prawidłowy bieg stosunków zamiennych musiał być nieraz przerywany przez dawne zakorzenione przyzwyczajenie urojonego stosunku do wszystkich obcych ludzi. Przekroczenie obyczaju staje się częstym zjawiskiem i społeczeństwo nie może stać do niego w tym samym co dawniej stosunku.

Powstaje nowa społeczna forma życia — *prawo obyczajowe*, polegające na obronie obyczaju przed wykroczeniem. Z przestępcą nie walczą już żywiołowo, ale mniej lub bardziej świadomie: sądzą go według zwyczaju.

Ustanowionym zostaje cały system kar dla różnych przestępstw; powstaje wogóle cały szereg urządzeń przystosowanych specjalnie do wykroczeń przeciw obyczajom, treść tych urządzeń polega na usunięciu sprawionej przez wykroczenie szkody i na środkach zapobiegających powtórnym wykroczeniom. Tworzy się pojęcie o prawie, sprawiedliwości i o bezprawiu, niesprawiedliwości; pierwsze oznacza postępki zgodne z obyczajem, drugie—niezgodne z nim. Powstają pierwiastki, z których następnie rozwija się moralność i właściwe „prawo".

Dziedzinę życia prawnego oddzielają zazwyczaj ściśle od dziedziny ekonomicznej; ale dla nauki współczesnej podział ten jest warunkowym. Walka społeczeństwa z wyłaniającą się z pod jego praw jednostką nie różni się w rzeczy samej od wszelkiej innej walki z otaczającą przyrodą; przestępstwo jest siłą anty-społeczną, urąga życiu społeczeństwa, tak jak siła zimna lub dzikiego zwierzęcia. Tym sposobem życie prawne jest tylko pewną dziedziną społecznej walki z przyrodą; tę odrębną formę walki należy badać także ze strony technicznej (środki oddziaływania na przestępcę, jako na element otaczającej przyrody), i z ekonomicznej (stosunki wzajemne pomiędzy członkami społeczeństwa w tych procesach oddziaływania) i z ideologicznej (poglądy ludzi na prawo i przekroczenie go). Tym sposobem dziedzina prawa leży *w sferze produkcji*, a nie poza nią.

W rozdziale o stosunkach produkcyjnych była już mowa o powstaniu zorganizowanych stosunków produkcyjnych pomiędzy pokrewnemi sobie grupami: wspólne wielkie polowania, plemienne organizacje wojny. Z biebiem czasu, podobne kolektywne przedsięwzięcia łączą czasami także nie pokrewne sobie grupy, ale zjednoczone przez wymianę i wogóle przez wzajemne stosunki pokojowe. Na czele takich związków stała zazwyczaj rada starszyzny-organizatorów lub wybrany przez

nich wódz. W związkach tych widzimy zaczątki państwowych, politycznych organizacji, któremi się też stają w miarę tego, jak z czasowych stają się stałemi.

Wogóle każda organizacja polityczna jest w istocie swojej organizacją ekonomiczną, organizacją wspólnej walki o życie pewnej kolektywności, czy to będzie całe społeczeństwo, czy, jak to widzimy zwykle w późniejszych epokach, tylko część jego, tylko pewna klasa, panująca nad innemi klasami (państwa kulturalnego świata).

STAROŻYTNE NIEWOLNICTWO.

Typ społecznego rozwoju, który stworzył kulturę starożytnego świata, polegający na przemianie produkcyjnego robotnika w narzędzie produkcji, jest pod pewnemi względami samorodnym.

1. Stosunek społeczeństwa do otaczającej przyrody.

System niewolnictwa rozwinął się z patrjarchalno-rodowych stosunków przez zespół dwuch zasadniczych warunków: ciągłego wzrostu pracy dodatkowej i walki pomiędzy społeczeństwami ludzkiemi, stojącymi na różnych stopniach kultury.

Już połączenie rolnictwa z hodowlą bydła przy życiu osiadłym uczyniło pracę dodatkową stałym zjawiskiem. Rozwijający się stopniowo podział pracy pomiędzy gminami coraz bardziej zwiększał jej produkcyjność. Związki wymiene dały możność pojedyńczym grupom zaprzestawania tych gałęzi produkcji, gdzie praca była mniej produkcyjna, a rozszerzania tych, gdzie była produkcyjniejsza. Doskonaliła się i rozszerzała produkcja metali, narzę-

dzi i oręża; powstawały wciąż nowe gałęzie pracy przemysłowej. Zwykły rozmiar produkującej gminy wynosił kilkuset ludzi; w niektórych zaś razach pod przewodnictwem patrjarchy organizatora łączyło się tysiące ludzi. Stosownie do tego zwiększała się suma pracy dodatkowej, dostarczanej przez gminę.

I tak pojedyńcze społeczeństwa ludzkie osiągnęły stosunkowo wysoki rozwój, otrzymując wciąż nowe zwycięstwa nad przyrodą. *Dla każdej produkującej organizacji jednym z elementów otaczającej przyrody są wrogie dla niej organizacje, z któremi musi walczyć.* Walka taka stanowi w niektórych wypadkach ważną część „produkcyjnej“ działalności ludzkiej. Stosuje się to w szczególności do tych plemion, które *pierwsze* wysunęły się na drodze rozwoju wśród wielu zacofanych plemion i tym sposobem stały się bogatemi wśród ubogich. Wynikały z tego ciągłe starcia, nieustanna nieprzyjaźń. Nacisk absolutnego przeludnienia zmusił zacofane plemiona do walki o nowe terytorja i naturalnie napadano z największym upodobaniem na najbardziej kulturalnych sąsiadów, gdzie można się było dobrze obłowić. Niejednokrotnie dzicy koczownicy zwyciężali osiadłe, daleko wyżej od nich stojące plemiona i częścią niszczyli, częścią przejmowali od nich kulturę.

Ale niektórym społeczeństwom, o stosunkowo wysokim, wczesnym rozwoju, udawało się w przeciągu całego szeregu wieków walczyć zwycięsko z żywiołowym naporem niżej stojących plemion — niebezpiecznych elementów otaczającej przyrody. Walka taka była dla kulturalnych społeczeństw produkcyjną, społecznie pożyteczną, nietylko z tego względu, że była konieczną dla ochrony produkcji i jej całości, ale także w innym bardziej realnym znaczeniu: od czasu jak praca dodatkowa umożliwiła wyzysk, zwycięstwo prowadziło zazwyczaj do zwiększenia produkcyjnych sił zwycięskiego społeczeństwa przez przyłączenie jeńców, obróconych w niewolników.

Od szczególnej roli, jaką grała wojna w produkcyjnym życiu społeczeństw o wcześniej rozwiniętej kulturze, zależał odrębny ich los.

2. Rozwój stosunków produkcji i podziału w niewolnictwie.

a) Grupa oparta na niewolnictwie.

W miarę tego, jak wzrastała objętość gminy patrjarchalnej i rozmiary jej produkcji, charakter stosunków pomiędzy patrjarchą a innemi członkami grupy ulegał zmianie. Działalność organizatora coraz bardziej skupiała się w sferze produkcji, organizator, że tak powiemy, specjalizował się. W psychologji społecznej coraz jaskrawiej występowała różnica pomiędzy nim a resztą członków.

Kiedy władza patrjarchy stała się dziedziczną, wraz z nim wyróżniać się wśród gminy zaczęła coraz bardziej jego rodzina, najbliżsi jego krewni. Nierówność podziału zwiększała się: rodzina patrjarchy, korzystając z jego władzy, żyła coraz bardziej z produktu dodatkowego. Od tego czasu można już mówić o rzeczywistym wyzysku, ponieważ część ogólnego produktu, jaką dostawał każdy członek rodziny patrjarchy, była w zależności nietylko od jego faktycznej roli w produkcji, lecz oprócz tego od jego wyjątkowego położenia, od tego, że należał do „pańskiej“ rodziny. Samo się przez się rozumie, że było to możliwym, dzięki znacznemu przyrostowi dodatkowego produktu.

Im bardziej zwiększał się wyzysk grupy przez rodzinę organizatora i, co za tym idzie, ekonomiczna siła tej ostatniej, tym bardziej nieograniczoną stawała się władza organizatora, stając się bezwarunkowym prawem życia i śmierci nad każdym z poddanych. Jednakże dopóki skład grupy zależał prawie wyłącznie od związków rodzinnych, dopóki grupa pozostawała rodową, było niemożliwym sprowadzić robotnika do prostego narzędzia produkcji: robotnika musiano cenić, musiano pamiętać starannie o jego potrzebach, ponieważ w razie straty, było

bardzo trudno dostać innego — trzeba było czekać, póki na jego miejsce nie wyrośnie inny członek grupy.

Ale w miarę tego, jak liczba niewolników w grupie powiększa się stosunkowo, jak wojny z mniej kulturalnemi plemionami stają się stałem źródłem siły roboczej, stworzone zostają warunki do zupełnego poniżenia poddanego producenta. Każdego robotnika-wykonawcę, na wypadek śmierci, można łatwo zastąpić przez innego, jak zastępuje się złamane lub zużyte narzędzie przez nowe. Prawda, że z początku trzeba było w tym celu urządzać napady na nieprzyjaciela i zabierać jeńców do niewoli, co nie jest tak łatwym; ale z czasem, dzięki rozwojowi wymiany, a z nim i psychologji wymiennej, trudność ta zostaje usunięta. Kiedy zabierano do niewoli zbyt wielką liczbę nieprzyjaciół, tak, że zwycięzcom było niewygodnie obrócić ich wszystkich w niewolników, wtedy, zamiast zabijać nadwyżkę zdobyczy, ustępowano ją chętnie pokrewnym lub przyjacielskim grupom, naturalnie wzamian za inne towary. Człowiek staje się towarem i osoba przeciętnego robotnika-wykonawcy w grupie rodowej obniża się do stopnia prostego narzędzia, na miejsce którego, w razie uszkodzenia, można natychmiast kupić inne.

Jednocześnie, wskutek rozwoju wymiany rośnie chciwość organizatora i jego rodziny. Dopóki produkt dodatkowy spożywa się tylko w naturalnej, bezpośredniej formie, wyzysk jest ograniczony, gdyż ograniczone są także potrzeby panującej rodziny: na co się zda panom olbrzymia ilość chleba, którego nie są w stanie zjeść? Ale postęp wymiany czyni rozwój potrzeb panującej rodziny prawie nieograniczonym: każda nadwyżka zostaje wymieniona na nowe przedmioty spożycia, których dana grupa nie wytwarza; dlatego też im więcej dodatkowego produktu, tym lepiej.

Wtedy poddany staje się dla organizatora nietylko narzędziem produkcji, ale przedewszystkim narzędziem wytwarzania produktu dodatkowego, przedmiotem wyzysku. Kwestja dostatecznego zadowalania potrzeb pracującego usuwa się na plan dalszy; na pierwszym planie stoi kwestja wyciąg-

nięcia jak można najwięcej korzyści. A największa korzyść wymaga, ażeby rozmiary potrzeb robotnika doprowadzone zostały do minimum, ilość jego pracy—do maximum. Wobec tego organizator uciekać się musiał w swej działalności do brutalnego przymusu, który stosował się dawniej wyjątkowo tylko do niewolników i dopiero co przyjętych do grupy. Przytym wszelki ślad dawnych stosunków rodowych zanika tym łatwiej, że faktycznie większość grupy składa się już z niewolników. Grupa rodowa przechodzi ostatecznie w grupę opartą na niewolnictwie; powoli stają się niewolnikami nietylko jeńcy wojenni, ale i dawniejsi krewni organizatora, krewni bardzo dalecy, z któremi związki rodzinne poszły wskutek tego w niepamięć. Powstaje przepaść pomiędzy wolną rodziną panów a praw pozbawionym tłumem niewolników; do pierwszych należy wszystko, drudzy nie posiadają nic, nawet prawa do życia. Jedyne, co zdobyli na nowo dawni członkowie grupy—to charakter towaru, wartość wymienną.

W rzeczywistości towarowe cechy człowieka miały nietylko poniżający człowieczeństwo skutek, ale także i dodatnie znaczenie, a mianowicie ułatwiały do pewnego stopnia postęp wydajności pracy: wymiana rynkowa wykwalifikowanych niewolników, których kupowano najchętniej, przyczyniała się do rozszerzenia różnorodnych wiadomości i umiejętności z gospodarstwa w gospodarstwo, z kraju do kraju.

Równorzędnie z typowemi, opartemi na niewolnictwie grupami przechowywały się jeszcze przez długi czas niewielkie stosunkowo gospodarstwa patrjarchalne, w których nie było zupełnie, lub było bardzo mało niewolników.

Między temi dwoma rodzajami gospodarstwa nie istniała żadna zasadnicza różnica: jeśli rodzina, posiadająca niewolników, została zrujnowana, wtedy sprzedawała ich i gospodarstwo stawało się czysto rodzinnym; jeśli zaś zbogacała się rodzina, nie mająca niewolników, wtedy kupowała ich. Ogólny charakter zależał od stosunków grup, opartych na niewolnictwie, jako ekonomicznie silniejszych.

W dużych, na niewolnictwie opartych, gospodarstwach współpracownictwo i podział pracy stosowane były w szerokich rozmiarach. W Grecji już na pięć wieków przed N. Chr. istniały wielkie rękodzielnie, ergasterjami zwane, gdzie pracowali niewolnicy. W Italji i Sycylji nieco później rozwijają się olbrzymie gospodarstwa rolnicze, gdzie często setki niewolników uprawiało jedno pole. Trzeba zauważyć, że podział pracy rzadko przekraczał pewną granicę—mianowicie wyrabiania jednego przedmiotu przez pojedyńczego niewolnika; rozmaite stadja produkcji jednego przedmiotu tylko w wyjątkowych wypadkach (np. ergasterje garbarskie) dzielone bywały pomiędzy wielu robotników. Zależało to od rynku handlowego, który wówczas nie był jeszcze tak szeroki, ani popyt nie był tak wielki, żeby wywołać masową produkcję; a tylko przy masowej produkcji korzystnym jest zwiększony podział pracy.

Z biegiem czasu, gdy wzrastają gospodarstwa, oparte na niewolnictwie, nawet działalność organizatorska ulega podziałowi: panowie zaczynają oddawać ją potrochu innym osobom, zazwyczaj doświadczonym i najzdolniejszym niewolnikom. Początkowo zmiana ta zostaje wprowadzona wskutek faktycznej niemożliwości zarządzania ogromnym gospodarstwem przez jednego człowieka; następnie zaś zwyczaj ten ustala się bez koniecznej potrzeby, wskutek dążenia właścicieli niewolników do zabezpieczenia sobie możliwie najspokojniejszego spożywania dodatkowego produktu.

b) Związki produkcyjne pomiędzy grupami.

Co się tyczy związków pomiędzy grupami produkcyjnemi, to rozszerzyły się one bardzo w omawianej tu epoce.

Niezorganizowany podział pracy pomiędzy grupami, wyrażający się w wymianie, dosięgnął ogromnych rozmiarów w porównaniu z poprzednim okresem, jednakże ogarnął nie większą, lecz mniejszą część produkcji społecznej.

Jeżeli początkowo gospodarstwo, opierające się na niewolnictwie, było wyłącznie prawie naturalnym, to, rozwinąwszy się, miało już dwoisty naturalno-wymienny charakter. Potrzeby niewolników prawie wyłącznie zaspokajane bywały przez własną produkcję grupy, przeciwnie zaś potrzeby pańskiej rodziny zaledwie w bardzo małym stopniu, przeważna ich część zaspokajana bywała przez wymianę. Tym sposobem wymiana ogarnęła najwyższe warstwy społeczeństwa i przeważającą rolę w stosunkach wymiennych grały przedmioty zbytku i komfortu.

Poczęści właśnie wskutek tego charakteru wymiany w epoce niewolnictwa zaczęto używać szlachetnych metali jako pieniędzy. Wtedy także po raz pierwszy pieniądze przybrały formę *monety:* świeżo powstała społeczno-ekonomiczna organizacja — państwo, wzięła na siebie obowiązek, lub ściślej, przywłaszczyła sobie prawo bić z pieniężnych metali odlewy określonej formy, wagi i wartości, które służą za *powszechne prawne narzędzia obiegu towarów.*

Sam proces wymiany wyodrębnił się powoli, jako samodzielne zajęcie specjalnej klasy społecznej kupców, którzy, kupując towary od producentów, dostarczają i sprzedają je spożywcom, żyjąc z różnicy wartości wymiennej w pierwszym i drugim wypadku.

Wogóle rozmiary handlu były bardzo małe w porównaniu z obecnemi. Można się o tym przekonać napewno z ilości pieniędzy, potrzebnych dla obrotu towarów: dobywanie złota i srebra w Azji i w Europie nawet w najbardziej kwitnącej epoce świata klasycznego było wiele dziesiątków razy mniejsze, niż w czasie obecnym; podczas gdy technika wymiany była mało rozwinięta, potrzeba pieniędzy dla interesów wymiennych nie była zmniejszona za pomocą takich udoskonalonych urządzeń, jak za naszych czasów (asygnaty, bilety bankowe, system czekowy i t. d.).

Kredyt lub, mówiąc ściślej, jego zaczątek — lichwa, rozwijał się stopniowo w badanej epoce do

ogromnych rozmiarów. Odegrał on ważną rolę przy tworzeniu się wielkich bogactw greckiej, później i rzymskiej arystokracji.

Względnie do niezorganizowanych stosunków ekonomicznych w starożytnym świecie dokonał się znaczny postęp w stosunkach organizacji.

Owe początki państwowości, które w świecie patrjarchalnym zarysowywały się w postaci zbiorowych wypraw plemiennych, myśliwskich i wojennych,—rozwijały się szybko i przeszły w obszerne związki polityczne, które niekiedy obejmowały dziesiątki miljonów ludzi. Postęp społecznego podziału pracy, wyrażający się we wzroście wymiany, wyradzał potrzebę ekonomicznego zjednoczenia w celu ochrony i ułatwienia stosunków wymiennych: powszechnego zaprowadzenia pieniędzy i miar towarowych, założenia i ochrony militarnej dróg komunikacji, rynków, kontroli nad płaceniem długów, ochrony osoby i majątku kupców, przebywających w obcych krajach i t. p. Wielka rola wojny, jako sposobu zdobycia niewolników i nowych terytorjów, wymagała trwałej i szerokiej organizacji wojennej. Ostry podział starożytnego społeczeństwa na dwie klasy: uciskającej i uciskanej, z których druga była o wiele liczniejsza, następnie podział pierwszej z tych klas na pojedyńcze grupy o wrogich wzajemnie interesach, wymagał również niezbędnie scentralizowanej siły wojennej. Wszystkie te potrzeby zaspokajało państwo starożytne.

Rozwój starożytnego państwa szedł dwiema różnemi drogami i doprowadził do dwuch bardzo niepodobnych typów organizacji.

W jednych wypadkach wielka polityczna całość powstawała przeważnie drogą wojny. Miało to miejsce, jeśli poprzednio istniały dwa warunki: po pierwsze, jeśli same warunki otaczającej przyrody rodziły potrzebę szerokiej organizacji społecznej, np. kiedy cały los produkcji zależał od należytego regulowania poziomu wód wielkich rzek (na urodzajnych równinach Nilu, Tygrysu i Eufratu, Ho-an-ho i in. potworzyły się pierwsze despotyczne monar-

chje) lub kiedy koniecznym było skupić się do walki z napadającemi ciągle nieprzyjacielskiemi plemionami; powtóre, jeśli związki wymienne były jeszcze niedostatecznie rozwinięte, niedostatecznie szerokie i trwałe, ażeby utworzyć mocny związek polityczny. Wśród niezliczonych wojen końca patrjarchalnego okresu pojedyńczej grupie udawało się przez szereg zwycięstw ujarzmić liczne grupy sąsiednie. Początkowo zwyciężeni zostawali poprostu przyłączani do grupy zwycięzców, stając się niewolnikami. Ale takie zupełne przyłączenie jest już niewykonalne poza pewnym zakresem, gospodarstwo przybrałoby zbyt wielkie rozmiary, niemożliwe do kierowania dla jednego pana; wtedy grupa zwycięska zaczęła się zadowalać tem, że zmuszała grupę zwyciężoną poddać się politycznie, t. j. uznać zwierzchnią władzę zwycięzców i płacić daninę; poddańcza grupa zachowywała przytym w swoich wewnętrznych sprawach sporą dozę samodzielności.

Pojedyńcza grupa, rozrastając się coraz bardziej, stawała się w ten sposób ogromnym państwem despotycznym starożytnego świata. Takiemi były państwa egipskie, assyryjskie, babilońskie, perskie i in. Władza despoty pozostawała w nich nieograniczoną władzą patrjarchy, władającego niewolnikami. Pomiędzy despotą i prostym zwierzchnikiem rodziny, posiadającej niewolników, istniało wiele przejściowych stopni: satrapa, naczelnik okręgu i t. p., a każdy naczelnik w stosunku do swoich poddanych, których czynności musiał organizować, posiadał ogromną patrjachalną władzę. Typ organizacji w podobnych państwach był wszędzie jeden i ten sam.

Inny charakter posiadały starożytne państwa, które powstały na gruncie trwałych i szerokich stosunków wymiennych pomiędzy oddzielnemi grupami. Były to swobodne związki jednoplemiennych, równouprawnionych gmin, związki, których początkowy cel zasadzał się na wspólnych wyprawach

wojennych i na ochronie wymiany i własności prywatnej.

Dzięki stałym stosunkom i rozwojowi społecznego podziału pracy, przybywało coraz więcej wspólnych spraw pomiędzy oddzielnemi grupami — związek stawał się coraz silniejszy i trwalszy.

Wspólne sprawy rozstrzygane bywały przez radę panów, następnie przez ich przedstawicieli, którzy zresztą pozostawali pod kontrolą rady. W wewnętrznych sprawach swojej grupy każdy zwierzchnik rodziny pozostawał zupełnym panem, jak dawniej. Co się tyczy niewolników, to ci naturalnie nie brali żadnego udziału w zarządzie społecznemi sprawami. Takiemi były liczne republiki starożytnej Grecji, a poczęści i Italji.

Wskutek masy wojen w świecie starożytnym, organizacje drugiego typu nie bywały trwałe, często przechodziły w organizacje pierwszego typu; wojna wymaga ścisłej jedności władzy, którą trudno było osięgnąć w arystokratycznych republikach. W ten sposób naskutek ogromnego szeregu wojen Rzym republikański zamienił się w Rzym Cezarów. Oprócz tego często wewnętrzna walka ekonomicznych interesów poprzez wojny domowe w republikach prowadziła do podobnych zmian w formach: liczne republiki greckie częstokroć przechodziły w tyranje; kiedy drobni właściciele niewolników, włościanie, rzemieślnicy i kupcy występowali przeciw zwartej wielkiej arystokracji, posiadającej niewolników, grupowali się po większej części pod sztandarem króla lub tyrana, ponieważ tylko ścisła centralizacja sił była w stanie zapewnić im zwycięstwo.

Wogóle państwo starożytnego świata było organizacją zewnętrznej ochrony stosunków ekonomicznych, organizacją interesów właścicieli niewolników.

3. Zasadnicze rysy psychologji społecznej starożytnego świata.

a) Położenie jednostki w grupie i w społeczeństwie.

Stopniowa przemiana patrjarchy w właściciela niewolników a właściciela niewolników z organizatora produkcji w pasorzyta, pociągała za sobą odpowiednie zmiany w poglądach na producenta i pracę produkcyjną. Szacunek i interesowanie się pracą produkcyjną zniknęły i ustąpiły miejsca odwrotnemu stosunkowi. Będzie tu na miejscu charakterystyka rozwoju tej strony społecznego sposobu myśleniaw w epoce rozkwitu systemu niewolnictwa.

W tych czasach narzędzia produkcji klasyfikowano w ten sposób: 1) *instrumenta muta*—nieme, martwe narzędzia, np. topór, krosna; 2) *instrumenta semivocalia*—narzędzia żywe, ale takie, które tylko w połowie, t. j. bardzo niedoskonale wyrażają głosem swoje uczucia, jak np. zwierzęta domowe i 3) *instrumenta vocalia*—narzędzia obdarzone mową, t. j. ludzie—niewolnicy.

Pogląd taki został narzucony w nieunikniony sposób umysłowi starożytnych przez społeczno-ekonomiczny ustrój tamtych czasów: system produkcji zasadzał się na faktycznym stosunku człowieka do człowieka, jako do prostego narzędzia, na *przywłaszczeniu* sobie cudzej osoby w celu korzystania z jej siły roboczej.

Nie znając innego ustroju społecznego, starożytni uważali niewolnictwo za *naturalne* i *niezmienne* prawo przyrody. Takiego poglądu nie mogli się wyzbyć najinteligentniejsi i nawet genjalni ludzie owych czasów. „Natura stwarza jednych ludzi dla wolności, innych dla--niewoli“ (Arystoteles „Polityka“). Platon, jeden z najszlachetniejszych myślicieli starożytności, układając swój plan idealnie do-

skonałego państwa, nie widział możności obycia się w nim bez niewolników. (To ostatnie jest zresztą tymbardziej zrozumiałe, że „Republika“ Platona przedstawia w istocie swojej tylko idealizację spartańskiego społeczeństwa).

Jeżeli niezawsze obchodzono się z niewolnikami okrutnie, jednak nie widziano w nich—nie możliwem było, by widziano w nich ludzi. Zresztą i okrucieństwo wzrasta w miarę tego, jak rozwój wymiany z płynącą z niego chęcią zysku popycha do coraz większego wyzyskiwania niewolników.

W stosunkach wzajemnych pomiędzy niewolnikami panowała równość bezprawia. Jednakże w miarę tego jak panowie powierzyli zaufanym niewolnikom część swojej działalności organizatorskiej, powstała także władza niewolników nad niewolnikami.

Rodzinne związki niewolników tworzone bywały i rozrywane zgodnie z interesami panów.

Interesy pańskie określały także ilość środków spożywczych, które przypaść miały w udziale niewolnikowi. Wraz z wielkim rozwojem systematycznego handlu niewolnikami stało się korzystniejszym nie troszczyć się o zupełne zaspokojenie najważniejszych potrzeb niewolnika, a starać się przedewszystkim o intensywność jego pracy; tym sposobem niewolnik „zużywał“ się szybko i bywał zastępowany przez nowego, który kosztował stosunkowo niedrogo. A więc interes pański regulował długość życia niewolników, tak jak regulował ich rozmnażanie się.

Uniżoność, bezmyślna pokora—oto główne rysy psychologji niewolników, wynikające z powyższych stosunków. Nie było możności rozwoju, brak było nawet myśli o walce. W wyjątkowyeh tylko warunkach wybuchały niekiedy bunty niewolników; zdarzało się to zwykle w tych razach, gdzie sam charakter pracy tworzył albo niezwykłe skupienie mas niewolniczych (niewolnicy rolni w Sycylji, którzy pracowali skuci po kilkuset na jednym polu), lub niezwykłą energję i wojowniczość (gladjatoro-

wie rzymscy. Tu zresztą miał wpływ także fakt, że gladjatorzy po większej części byli niewolnikami w pierwszym pokoleniu, a nie potomkami niewolników, nieznającemi zupełnie swobody). Takie bunty uśmierzane bywały z nielitościwym okrucieństwem przez możliwie zupełne wytracanie zbuntowanych. Ale nawet w razie zwycięstwa niewolników nie zmieniłby się sam system, niewolnicy nie byli w stanie zorganizować innego systemu stosunków, w najlepszym razie zmieniłby się tylko skład klasy wolnych ludzi.

Ponad pozbawioną wszelkich praw masą robotników wznosiła się rodzina pana. Ale i na jej organizacji niewolnictwo wycisnęło swoje piętno. Nietylko przechowała się w niej zwykła władza patrjarchy nad członkami swojego rodu, dochodząca do prawa życia i śmierci: ojciec rodziny miał także prawo *sprzedawać* swoje dzieci w niewolę; nawet w najświetniejszym okresie świata klasycznego fakty takie nie były tak wielką rzadkością. Ale jakkolwiek władza ojcowska była tak samo nieograniczona, jak władza pana nad niewolnikami, jednak rzeczywiste stosunki w pierwszym wypadku były, naturalnie, o wiele łagodniejsze, niż w drugim.

Następnie nad pojedyńczą rodziną wznosiło się państwo. Stosunek wolnych ludzi do niego był bardzo różny, stosownie do typu ustroju państwowego.

W despotycznych państwach azjatyckich każdy poddany był niewolnikiem państwa. Ekonomicznie wyrażało się to w formie wyzyskiwania prywatnych gospodarstw przez gospodarstwo państwowe— zbierania ogromnych danin i podatków. Masy ludności nie żyły zupełnie życiem obywatelskim. Ciążący na nich ucisk z biegiem czasu powiększał się w miarę doskonalenia się organizacji urzędniczej. Zamiast spełniać tylko rozkazy wyższej władzy i być dla niej żywym narzędziem wyzysku, urzędnicy coraz bardziej zaczynali żyć swoim życiem, wyzyskiwać dla siebie. Zmiana ta odbywała się w miarę tego, jak wyższe warstwy azjatyckiej

biurokracji coraz bardziej zrzucały swoją społeczno-organizatorską działalność na niższe warstwy, stając się w ten sposób z produkcyjnych członków społeczeństwa pasorzytami, jak właściciele niewolników Grecji i Rzymu. Przytym dbając o swoje potomstwo, biurokracja stwarzała dla niego masę nowych, społecznie nieużytecznych urzędów. W takich despotycznych państwach wschodnich jak Chiny, Persja, potworna siła administracyjnego aparatu była źródłem straszliwego ekonomicznego i prawnego ucisku.

Wobec podobnych warunków rozwój jednostki staje się niemożliwy nietylko dla niewolników; duchowa apatja panów niewiele się różni od przytępienia niewolników.

W innym stosunku do całości politycznej znajdowała się jednostka w państwach europejskiego typu.

Jednostka nie była tam uciskana, nie pozwalała na to z samej istoty swojej forma związku państwowego. Zresztą początkowo najbogatszym ze znakomitych, władających niewolnikami, rodzin udało się ekonomicznie i politycznie zapanować nad demosem—nad masą mniej bogatych obywateli, rolników i rzemieślników; ekonomiczna zależność tych ostatnich polegała głównie na zadłużeniu się, a polityczna—na bardzo ograniczonym wpływie na zarząd państwa. Ale kiedy rozwój sosunków wymiennych wzmocnił wzajemną łączność wśród warstw demosu i kiedy wystąpiła na widownię świeżo powstała energiczna grupa demosu—kupcy, wtedy demos złączył się przeciwko wielkiej arystokracji rolnej i prowadził z nią uporczywą walkę o prawa polityczne i, związane z niemi, korzyści ekonomiczne. Walka skończyła się zwycięstwem demosu, który zdobył zupełne równouprawnienie polityczne.

Historja nie może wskazać gdzieindziej równie świetnego rozwoju życia obywatelskiego jak w Atenach VI—IV ww. przed Nar. Chr. Równość wobec prawa była zupełna: każdy mógł brać udział w obradach i głosować przy rozstrzyganiu ogólnopaństwo-

wych spraw. Doszło do tego, że niektóre urzędy obsadzano już nie przez wybór, lecz wprost przez losowanie. Taki był demokratyzm republiki. Ale była to tylko jedna strona życia społecznego.

Poza niewielu dziesiątkami tysięcy wolnych obywateli, rozwijających się swobodnie w atmosferze szerokiego obywatelskiego życia, stały liczne setki tysięcy pozbawionych praw, uciskanych „żywych narzędzi". Treść działalności politycznej wolnych ludzi polegała na dzieleniu zdobyczy, wytworzonej przez niewolników i zabranej niewolnikom.

Tak samo było w starożytnym Rzymie. W ciągu kilku stuleci walczyła tam demokracja—plebejusze, z wyższą klasą—patrycjuszami, o te same cele polityczne, co i demos w Atenach. Krok za krokiem z zadziwiającą energją zmuszała silnych, zorganizowanych przeciwników do ustępstw w kierunku równości. Ale podczas tej całej walki nie dał się słyszeć ani jeden głos za polepszeniem bytu niewolników; pod tym względem nie było różnicy pomiędzy najchciwszemi z demagogów, a najszlachetniejszemi utopistami w rodzaju Grakchów, których życie całe upłynęło w pełnej poświęcenia walce o interesy „ludu".

Streszczając się co do położenia jednostki w starożytnym społeczeństwie, można powiedzieć co następuje. Niewolnik nie miał żadnej możności rozwijania się, ale miał wszystkie dane, by staczać się coraz niżej. Dla pana, w społeczeństwach wschodnich o słabej wymianie, warunki rozwoju były niewiele co lepsze; przeciwnie w społeczeństwach zachodnich, gdzie wymiana była szeroko rozwinięta, wolna jednostka miała zupełną swobodę rozwoju sił własnych.

b) Społeczne formy światopoglądu.

Należy zbadać jeszcze kwestję, o ile bogaty i odpowiedni *materjał* dla technicznego a także i ekonomicznego rozwoju stanowiła psychologja społeczna okresu niewolnictwa.

Co się tyczy psychiki niewolników, to niewiele daje się o niej powiedzieć: ich krańcowe ubóstwo i brak wszelkiej treści, płytkość i ciasnota nie ulegały wątpliwości, ponieważ stali się oni faktycznie prostemi narzędziami produkcji. Niema tu co nawet szukać pierwiastków rozwoju; życie umysłowe ludzi tej klasy było w najlepszych razach (wykształceni niewolnicy) słabym odbiciem umysłowego życia panów.

Klasa panów znajdowała się w innym położeniu: ubóstwo psychologji nie było tutaj koniecznością; działalność organizatorska z samej istoty swojej wymaga pewnego rozwoju umysłowego, a wyzysk niewolników dawał możność panom oddawać się nietylko różnym przyjemnościom ale także i pracy myśli.

Okres niewolnictwa ogarnia długie szeregi niepodobnych do siebie formacji społecznych; porównywając poziom życia duchowego w rozmaitych stadjach tego okresu u różnych narodów, znaleźć można wszystkie odcienie od zupełnego barbarzyństwa do wysokiego stopnia cywilizacji, do jakiej doszły Grecja i Rzym w najświetniejszych swoich czasach.

Niema potrzeby zatrzymywać się na treści życia społecznego panów w tych społeczeństwach, które wytworzyły się przy słabych związkach wymiennych i zorganizowały się w despotyczne państwa wschodnie: na pewnym stopniu rozwoju zacierają się tutaj prawie różnice psychologji panów i niewolników; analogiczny charakter ucisku, gniotącego jednych i drugich, wyradza analogiczną ciasnotę, brak wszelkiej treści i nieruchomość umysłową; różnica w stopniu jest tak mała, że nie zasługuje prawie na uwagę.

Inny obraz przedstawiają niewolnicze społeczeństwa o znacznym rozwoju wymiany. Wolne, sięgające daleko związki wymienne rozszerzają umysłowy horyzont ludzi, dają impuls świadomości, uwalniają umysł od skostnienia, w jakim się znajdował w dawnych czasach o naturalnej gospodar-

ce. Materjał psychiczny musi wzrastać i stawać się różnorodniejszym; brak zewnętrznego ucisku z jednej, a stosunkowo niewielkie panowanie przyrody nad człowiekiem z drugiej strony, tworzą lepszy grunt dla myśli ludzkiej, dla bardziej intensywnej działalności poznawczej.

Fetyszyzm naturalny coraz bardziej odsuwa się na plan dalszy. Przechowuje się tylko w niektórych dziedzinach; resztki jego to religje bałwochwalcze, metafizyczne pojmowanie zjawisk życiowych i wogóle najbardziej złożonych zjawisk przyrody. W religjach starożytnego świata występują jako bóstwa i fetysze żywiołowe zjawiska przyrody, nieopanowane przez człowieka a więc nieobjaśnione, a następnie również żywiołowe zjawiska społecznego życia... Metafizyka, objaśniająca zjawiska jednakowemi „siłami, które się za niemi kryją“, jest tylko bardziej abstrakcyjną formą animizmu. Rozumie się, że w psychice ekonomicznie słabszych elementów społeczeństwa (demos, plebejusze, później proletarjat) animizm i metafizyka zajmują ciągle stosunkowo więcej miejsca, niż w psychice warstw wyższych.

W każdym razie świat klasyczny w czasie swojego istnienia wysoko rozwinął działalność poznawczą. Ale czy jej postęp szedł w kierunku sprzyjającym rozwojowi techniki i ekonomiki, czy ta działalność prowadziła do bezpośredniej walki z przyrodą, do zdobycia rzeczywistego nad nią panowania?

Należy odróżnić tutaj dwa okresy życia świata klasycznego. Dopóki wielki właściciel niewolników pozostawał faktycznym organizatorem produkcji swojej grupy, a obok niego pozostał jeszcze wolny włościanin i rzemieślnik, do tej pory myśl społeczna musiała się kierować ku nabywaniu wiadomości praktycznych. Prawda, że miało to miejsce we wcześniejszej epoce kultury, opartej na niewolnictwie, kiedy rozwijająca się wiedza była jeszcze bardzo mała, a konserwatyzm patrjarchalnego życia ciążył nad mózgami, a więc postęp wiado-

mości praktycznych mógł się posuwać tylko bardzo powoli. Ale w porównaniu z poprzedniemi epokami była to szybkość ogromna. W ciągu niewielu stuleci dokonano mnóstwa technicznych ulepszeń i wynalazków; w ostatnich stuleciach klasycznego świata nagromadzony został wielki zasób naukowo-praktycznych wiadomości; pewne dziedziny produkcji prowadzone były bardzo celowo i opierały się na stosunkowo głębokiej znajomości praw zjawisk (np. prace inżynierskie i budownicze, obrabianie metali i t. p.).

Ale w następującym okresie faktyczny udział wielkiego właściciela niewolników w produkcji zmniejsza się szybko, działalność organizatorska składa się na barki pewnej części niewolników (i podobnej do niewolników służby). Jednocześnie włościańska i rzemieślnicza klasa zostaje zrujnowana i obrócona w pasorzytniczy proletarjat (jakim sposobem się to stało — objaśnimy dalej). Wtedy naturalnie ulega także zmianie kierunek umysłowego życia klasy panującej. Odrywa się ona od bezpośredniej walki z przyrodą, od dziedziny produkcji i przechodzi do „sfer wyższych“. Jak społeczna rola panów coraz bardziej sprowadza się do spożywania, tak ich działalność umysłowa sprowadza się coraz bardziej do wysubtelnionego osładzania sobie życia.

Znika wszelkie zainteresowanie się naukami technicznemi, które służą bezpośrednio pracy produkcyjnej, t. j. mówiąc wogóle — niewolniczemu, a nie pańskiemu zajęciu. Na kruchych podstawach opiera się postęp nauk przyrodniczych, ponieważ obserwacje i doświadczenia panowie uważają za rzecz niegodną siebie. O naukach społecznych niema nawet co mówić: jako ich zaczątek powstaje historja bohaterów i wojen, a studjowanie naturalnej i ekonomicznej kultury prawie że nie istnieje, ponieważ ma za przedmiot rzecz błahą i godną pogardy—produkcję. Ta krańcowa wyniosłość myśli była odbiciem nieograniczonej władzy panów nad niewolnikami.

Starożytni najchętniej zajmowali się najbardziej abstrakcyjnemi z nauk przyrodniczych – matematyką i logiką. Z bardziej konkretnych nauk cieszyła się uznaniem astronomja, jako przedmiot wzniosły. Jakiekolwiek bliższe zastosowanie tych nauk do życia praktycznego uważane było przez nich za poniżające. Według Platona zastosować geometrję do rozwiązania zagadnień mechanicznych było to obrazić jej godność jako nauki.

Filozofją zajmowano się w świecie starożytnym, a szczególniej w Grecji, tak wiele, jak może nigdzie później. Filozofja grecka była najświetniejszym owocem starożytnej cywilizacji. Ale i tutaj przeważającą cechą było oddalenie filozofji od codziennego życia, brak dążeń do uzasadnienia jej na badaniu rzeczywistości, przeważnie spekulacyjny charakter.

Wogóle w późniejszej epoce świata klasycznego całe bogactwo wiedzy było prawie bezużyteczne dla technicznego postępu a więc i dla ekonomicznego rozwoju.

Rozwój sztuk pięknych stanowił drugi charakterystyczny produkt psychicznego życia świata starożytnego, produkt prawie że nieużyteczny dla ekonomicznego postępu, jakkolwiek bardzo cenny dla wyższych klas, jako rozkosz życiowa.

W ekonomicznych poglądach epoki rozkwitu cywilizacji klasycznej szczególniej jaskrawo odbija się kierunek myśli społecznej, niesprzyjający ekonomicznemu rozwojowi.

Poglądy te rozrzucone są urywkowo w różnych utworach literatury starożytnej. Nie były one rezultatem krytycznego badania, a poprostu podyktowane zostały przez warunki społeczne: nie były naukowe i nie mogły ułożyć się w system naukowy. Nauka ekonomiczna, nauka o stosunkach ludzi przy pracy produkcyjnej, nie mogła powstać w czasach ogólnej pogardy dla pracy produkcyjnej.

„Cała wiedza gospodarza – mówi Arystoteles — sprowadza się do umiejętności korzystania ze swoich niewolników“. Przytym ideałem starożytnych było

dobywać wszystko, co potrzeba wprost z pracy *swoich* niewolników, nie uciekając się do wymiany. Poglądu tego trzymali się nawet Ateńczycy, naród stosunkowo handlowy. Zasadzał się on, po pierwsze, na ogólnym charakterze ówczesnego gospodarstwa, które było bardziej naturalne, aniżeli wymienne, ponieważ wymiana ogarniała tylko jego wierzchołki; powtóre, na ostrym antagonizmie między klasą kupców a innemi grupami społeczeństwa.

Wobec stosunkowo słabej wymiany, kiedy niewielka ilość towarów przechodzi przez ręce kupca, klasa kupiecka nie mogła zadowalać się takim niewielkim procentem zysku, jak np. w naszych czasach. Kupcy wyzyskiwali usilnie tak wytwórców jak i spożywców, co przychodziło im dosyć łatwo, dzięki małej konkurencji. Tym sposobem występowała jaskrawo sprzeczność interesów klasy kupców z interesami innych członków społeczeństwa. Stąd pochodzi wrogi stosunek większości starożytnych autorów do handlu i do kupców. „Kupcy, przywykli kłamać i oszukiwać, mogą być tylko tolerowani w państwie, jako nieuniknione zło... Dla obywatela zajmować się handlem—to przestępstwo. Państwo powinno zwracać uwagę na sprzedaż towarów i pozwalać tylko na najmniejszy zysk kupców“. (Platon). „Drobny handel—rzecz wstrętna. Wielki—tylko tolerowana. Nie może być zysku bez oszustwa“. (Cyceron). Wartość wymienna towarów nosi u Arystotelesa nawpół pogardliwą nazwę „sztucznego pożytku z przedmiotu“, w przeciwieństwie do „naturalnego pożytku z przedmiotu“, t. j. możności bezpośredniego spożywania produktu.

Podział pracy starożytni oceniali z punktu widzenia nie produkcji, lecz spożycia. Nie zwracali uwagi na tę najważniejszą korzyść podziału pracy, że zwiększa ona ilość produktów, a zmniejsza ich koszta. Przypisywali znaczenie tylko temu, że podział pracy zwiększa zalety produktu, podnosi przyjemność spożycia. Taki punkt widzenia odpowiadał jak najlepiej roli konsumentów, którą odgrywali

właściciele niewolników w rozwiniętym społeczeństwie klasycznym.

Społeczny podział pracy i wymiana, w której się on wyraża, były wielkimi postępowemi siłami starożytności. Przedstawiały one zasadniczy węzeł, łączący ówczesną produkcję. I w stosunku do tych oto zjawisk psychologja społeczna stała poczęści wprost na negacyjnym stanowisku, poczęści przeoczała najgłówniejsze ich znaczenie — rolę, jaką odgrywały przy zdobywaniu przez społeczeństwo władzy nad przyrodą. Rzecz ciekawa, że lichwa była zajęciem o wiele więcej szanowanym niż handel. Wprawdzie spotykają się w literaturze napaści na nią—np. Arystoteles potępia ją na tej zasadzie, że „w najwyższym stopniu przeciwnym jest przyrodzie rodzenie pieniędzy z pieniędzy". Ale napaści takich jest stosunkowo mało. Tymczasem sprzeczność interesów lichwiarza i dłużników jego nie jest mniej oczywista i dotkliwa niż sprzeczność interesów kupca z interesami wytwórcy i spożywcy. Lichwa cieszyła się większym szacunkiem niż handel, ponieważ klasa, zajmująca się lichwą, była o wiele silniejsza i wpływowsza, niż klasa kupców.

Handel wymagał w owych czasach wiele przedsiębiorczości i pracy, związany był z wielkim ryzykiem. Wychowani na próżniaków, znakomici panowie niewolników nie posiadali wogóle niezbędnej przy podobnym zajęciu energji. Lichwa była o wiele łatwiejszym a niemniej zyskownym zajęciem. Arystokracja nie miała nic przeciw niemu i uprawiała je chętnie. W Atenach, w epoce rozkwitu, 18% na rok było zwyczajną stopą procentową. W Rzymie tacy ludzie jak Pompejusz, Sulla, Antonjusz, nawet patrjoci - idealiści Brutus i Kassjusz nie krępowali się dawać pożyczki na ogromne procenty—48—70% na rok. Naturalne jest także, że państwo energicznie popierało lichwę i z wielką gorliwością broniło interesów wierzycieli. Państwo nie brało wówczas pod uwagę różnicy pomiędzy brakiem chęci a brakiem możności płacenia. Wie-

rzyciel miał prawo niewypłacalnego dłużnika sprzedać w niewolę. A według praw 12 tablic rzymskich (ułożonych przez arystokratów w 451 r. przed N. Chr.) wierzycielowi, jak się zdaje, dozwolone było nawet pociąć na części ciało człowieka, niemającego czym płacić długów.

Taki był stosunek społeczeństwa i państwa do lichwy. Tymczasem w historji upadku świata starożytnego rozwój lichwy, jak zobaczymy dalej, odegrał bardzo ważną i bardzo smutną rolę.

Przewaga polityki nad innemi stronami życia jaskrawo uderza w grecko-rzymskim świecie. Sprawy społeczne tego rodzaju grały tak ważną rolę w życiu obywateli, że Arystoteles uważał nawet dążenie do działalności politycznej za charakterystyczną cechę człowieka. „Człowiek—mówi on—jest z natury swojej zwierzęciem politycznym“ (t. j. obywatelem). Pogarda pracy fizycznej motywuje się w znacznym stopniu tym, że nie pozostawia wolnego czasu na zajęcie się sprawami społecznemi (Xenofont). Tymczasem, jeśli badamy interesy, które leżały u podstaw tego szerokiego życia obywatelskiego i wyradzały walkę partji, pokaże się, że sprowadzały się one, koniec końców, do interesów wyzysku, podboju, grabieży i podziału łupu. Im dalej, tym w większym stopniu stawała się nieprodukcyjną, t. j. społecznie nieużyteczną cała polityczna dziedzina pracy, która wydawała się wolnym obywatelom najużyteczniejszą, najbardziej produkcyjną.

4. Przyczyny i przebieg upadku społeczeństw, opartych na niewolnictwie.

Postęp techniczny — podstawa wszelkiego rozwoju społeczeństwa, zaczął coraz bardziej zwalniać swoje tempo od czasu jak stan panów faktycznie utracił, złożył z siebie organizatorską rolę w produkcji. Rzeczywiście była to jedyna klasa w społeczeństwie, która miała warunki życia, dające moż-

ność rozwoju; kiedy zaś stała się grupą społecznie pasorzytniczą, rozwój jej przybrał także inny charakter, posuwał się w pasorzytniczo-spożywczym a nie w produkcyjnym kierunku. Niewolnicy zaś wskutek zasadniczych warunków swojego życia prawie że nie mogli rozwijać ani siebie, ani sił społeczeństwa w walce z przyrodą.

Ale niedosyć na tym — niewolnicy faktycznie upadali, wyradzali się umysłowo i fizycznie. Człowiek, zamieniony w narzędzie produkcji, szybko tracił energję życiową. Nielitościwy wyzysk skracał jego istnienie i doprowadzał potomstwo do zwyrodnienia i zguby. Wobec nieustającego, systematycznego handlu niewolnikami dla właścicieli okazało się korzystniejszym wymagać od niewolników możliwie największego natężenia przy pracy, nie troszcząc się o *zupełne* powrócenie wyczerpanych sił przez odpoczynek, pożywienie i wogóle przez dostateczne zaspokajanie ich potrzeb. Prawda, że w ten sposób żywe narzędzie szybko się zużywało, ale korzyść wyciągnięta z niego z górą pokrywała koszta kupna nowego podobnego narzędzia.

Skutkiem tego niewolnicy z konieczności wymierali, liczba ich się zmniejszała, śmiertelność przeważała nad ilością urodzeń. Ale w ciągu wielu stuleci śmiertelność pokrywał z nadwyżką przypływ nowych jeńców, których dostarczały *wojny* z barbarzyńcami—sąsiadami kulturalnego, opierającego się na niewolnictwie społeczeństwa. Dopóki nie wyschło to źródło dostarczania niewolników, społeczeństwo na niewolnictwie oparte nie upadało, lecz trzymało się na jednym poziomie; rozmiary produkcji nie zmniejszały się, gdyż było dosyć siły robotniczej.

Jednakże taki stan rzeczy nie mógł trwać bez końca. Nastąpił czas, kiedy powodzenie wojen z barbarzyńcami zaczęło się zmniejszać i zdobywanie niewolników w dostatecznej ilości stało się rzeczą bardzo trudną, a potym nawet prawie niemożliwą. Zamiast zwycięstw nad barbarzyńcami nastąpił szereg porażek, wojny z zaczepnych stały się obronnemi,

źródło siły roboczej wyschło. Jakież to przyczyny wywołały taki zwrot szczęścia wojennego?

Przyczyny te to szybki upadek siły wojennej społeczeństwa opartego na niewolnictwie.

Wojna—produkcja niewolników—była jedyną dziedziną, której nie można było złożyć na barki niewolników i która wskutek tego pozostała rzeczą wolnych ludzi. Wojsko mogło się składać tylko z ludzi swobodnego stanu i wskutek tego upadek tego stanu oznaczał upadek wojska, upadek produkcji niewolników, upadek gospodarstwa, opierającego się na niewolnictwie. A tymczasem wewnętrzne stosunki ekonomiczne świata starożytnego podkopywały siłę wolnego stanu.

Stan wolny składał się popierwsze, z typowych wielkich właścicieli niewolników, których była mniejszość i, po wtóre, z drobnych właścicieli, których gospodarstwo miało czysto rodzinny charakter, t. j. obchodziło się bez niewolników i trzymało się zawsze przedewszystkim osobistą pracą właścicieli i ich rodzin, większość takich gospodarstw stanowili rolnicy, najmniejszą część—rzemieślnicy.

Jak widzimy więc, podstawę siły świata starożytnego tworzyli drobni właściciele rolni, czyli chłopi. Rzym, skupiający pod swoją władzą wszystkie starożytne społeczeństwa, był w epoce rozkwitu swojej polityki zaborczej państwem przeważnie chłopskim. Dopóki istniało silne, liczne, wolne chłopstwo, dotąd świat starożytny, dzięki wysokiej technice wojennej, mógł łatwo odnosić zwycięstwa nad barbarzyńskiemi plemionami – odważnemi, zrzeszonemi, ale niewyćwiczonemi w rzemiośle wojennym.

Chłopstwo ponosiło cały ciężar wojen nietylko w tym znaczeniu, że przelewało na nich krew swoją, ale także dlatego, że ciążyły na nim prawie wszystkie państwowe podatki i opłaty, na koszt których wojny te były prowadzone. Wyższe klasy, wielcy posiadacze niewolników, potrafili zrzucić z siebie ciężar ten, ponieważ wraz z bogactwem posiadali także siłę polityczną. Przeciwnie, chłopi

korzystali z wojen zaledwie w bardzo niewielkim stopniu—największą korzyść ciągnęli z nich znowu bogaci właściciele niewolników, którzy z tego samego powodu zajmowali wszystkie ważne i wpływowe urzędy w wojsku, zarządzali podziałem zdobyczy (głównie ziemi i niewolników), stawali się rządcami podbitych prowincji i t. d.

Poświęcając wojnie masę czasu i środków, drobni właściciele rolni zaniedbywali potrochu i rujnowali swoje gospodarstwa.

Lichwa, do której uciekał się w takich okolicznościach rolnik, ułatwiała i częstokroć dokonywała upadku jego gospodarstwa: pobierając olbrzymie procenty, lichwiarz—zazwyczaj arystokrata, bogaty właściciel niewolników, doprowadzał wkrótce chłopa do zupełnej ruiny.

Wreszcie ruinę chłopstwa przyspieszał rozwój wielkich gospodarstw wiejskich. Używając w rolnictwie setki niewolników, wielki właściciel ziemski w Sycylji lub w południowych Włoszech dostarczał na rynek handlowy masę taniego zboża; częstokroć pokonane narody dostarczały Rzymowi jako kontrybucję zboże w ogromnej ilości zupełnie darmo. Dla drobnego rolnika produkowanie zboża na sprzedaż stawało się poprostu niekorzystnym.

Tym sposobem wszystko składało się przeciw drobnemu właścicielowi ziemskiemu: ciężar ogromnych podatków i ciągłych wojen, potęga lichwiarskiego kapitału i potęga konkurencji wielkiego gospodarstwa rolnego, opartego na niewolnictwie i posiadającego wyższą technikę. Ruina chłopstwa szła szybko: drobny rolnik tracił ziemię za długi, a częstokroć sam ją porzucał wskutek niepopłatności gospodarstwa. Dział jego przechodził w ręce wielkiego właściciela. Tak więc własność ziemska ześrodkowywała się w rękach bogaczy. Już około N. Chr. cała Italja składała się z niewielkiej liczby ogromnych majątków ziemskich—latyfundji.

Drobni właściciele z biegiem czasu coraz bardziej stawali się „proletarjuszami“, t. j. wolnemi ludźmi, pozbawionemi środków produkcji. Na wsi,

gdzie panowali bogacze i gdzie wszystko wytwarzane było pracą niewolniczą, proletarjusz nie miał co robić, uciekał więc do miasta, by szukać środków do życia. W miastach gromadziły się setki tysięcy podobnych ludzi bezdomnych, którzy i tam nie znajdowali produkcyjnego zajęcia. Państwo musiało ich utrzymywać; partje polityczne używały ich jako środka walki przeciwko sobie. Głównym środkiem utrzymania dla proletarjuszy były datki, otrzymywane od bogatych, pomoc państwowa i sprzedaż głosów partjom politycznym. Stosuje się to w szczególności do proletarjuszy, zamieszkujących Rzym. Służyli oni zawsze temu, kto im więcej dawał. Był to prawdziwy „proletarjat pasorzytów“, występujący jako służki i pochlebcy panującej potęgi politycznej i ekonomicznie silnych jednostek. Pomnażali go jeszcze wyzwoleńcy, t. j. niewolnicy, którym dawano wolność za szczególne zasługi lub za wykup. Te niższe elementy proletarjatu przyśpieszały jego rozkład moralny, dołączając do ówczesnych wad wolnych ludzi całą poziomość psychologji niewolniczej.

Tak więc chłopstwo rujnowało się, traciło dawne położenie społeczne i demoralizowało się, przechodząc w szeregi pasorzytniczego proletarjatu. Jednocześnie zmniejszała się siła wojenna społeczeństwa, opartego na niewolnictwie: pasorzytniczy proletarjusz nie jest w stanie zastąpić na wojnie energicznego, walecznego włościanina; pasorzyt nie zniesie uciążliwych trudów wojennych, ani jej dyscypliny surowej; nie chce opuszczać miasta, gdzie, nie pracując, zdobywa środki do życia. Pod tym względem proletarjusz starożytnego świata podobny jest zupełnie do stanowiącego z nim pod innemi względami kontrast — zniewieściałego wielkiego właściciela niewolników.

Barbarzyńcy zaś, potężni zwartością swoich związków rodowych, wolni i dumni prowadzili wciąż niezmordowaną walkę ze światem niewolnictwa, z jego organizacją wojenną — armją rzymską. I ten, niegdyś niewzruszony wał ochronny kultury kla-

sycznej zaczął potrochu ustępować pod naporem wciąż świeżo napływających fal barbarzyńców. Z zaczepnej wojna staje się ochraniającą imperjum rzymskie, zamiast zwycięstw następują porażki. Wojenna produkcja niewolniczej siły roboczej zmniejsza się nadzwyczajnie a tym samym podkopana zostaje podstawa kultury starożytnej.

Rozpoczyna się ogólny upadek produkcji wskutek braku siły roboczej. Upadek ten odbija się na ludności. Z początku w latyfundjach zastępowano rolnictwo pasterstwem, które wymaga mniej rąk roboczych; ale tak nie pozostało ciągle: wieś pustoszeje i pastwiska, które się zjawiły na miejsce dawnych pól, obracają się z kolei w pustynie. Zły stan gospodarstwa wiejskiego podkopuje sam z siebie i inne sfery przemysłu, dla których wieś była poczęści źródłem materjałów surowych i środków żywności, poczęści — rynkiem zbytu. Ale prócz tego do upadku przemysłu przetwórczego prowadzi bezpośrednio ten sam brak niewolników, który nadwerężył gospodarstwo wiejskie. Świat starożytny szedł krok za krokiem do ruiny. Ale walczył jeszcze o byt swój i kulturę, próbował przystosować się do zmienionych warunków.

Brak sił roboczych w podstawowych gałęziach produkcji—w wojsku i w gospodarstwie wiejskim cesarstwo rzymskie starało się zastąpić wolnemi barbarzyńcami.

Skład legjonów rzymskich zmienia się: przyjmują do nich coraz więcej Gallów i Germanów; z czasem nawet najmowano całe zastępy barbarzyńców dla ochrony granic. Dzięki temu Rzym mógł jeszcze bronić się czas jakiś przeciw barbarzyńcom, przeciwstawiając im barbarzyńców; ale armja rzymska przestała być rzymską w składzie swoim, a nawet dowódcy rzymscy wyparci zostali stopniowo przez Germanów — wodzów germańskich zastępów. I kiedy w 476 r. barbarzyńca Odowaker zrzucił z tronu rzymskiego cezara Romulusa - Augustulusa, było to tylko zewnętrznym wyrazem już dokonanego faktu przemiany rzymskiej armji w germańską.

Analogiczne zjawisko zaszło w gospodarstwie wiejskim. Rząd cesarstwa starał się przyciągać kolonistów na opustoszałe grunta, ustępując im działy na przystępnych warunkach, za podatki tylko. Podobnież postępowali prywatni właściciele ziemscy, oddając ziemię w dzierżawę za określony czynsz. W ten sposób powstał kolonjat, stan drobnych rolników, gospodarujących samodzielnie na państwowych lub prywatnie dzierżawionych ziemiach za opłatą ustanowionej sumy podatków. Większą część wolnych kolonistów tworzyli przesiedleni do cesarstwa rzymskiego barbarzyńcy, z których zatym powstało główne jądro nowego włościaństwa.

Obok wolnej kolonizacji upadek wielkiego rolnictwa stworzył kolonizację niewolników: dzierżawcami gruntów w wielu wypadkach zostawali niewolnicy. Kiedy warunki rynku zbożowego pogorszyły się znacznie, dawna masowa produkcja w latyfundjach nie mogła istnieć dalej z powodu słabego zbytu nawet tam, gdzie nie brak było niewolników; produkcję zaś w małych rozmiarach wygodniej było prowadzić przez dzierżawców, którzy brali na siebie wszystkie kłopoty i płacili czynsz. W ten sposób dla panów okazało się korzystniej pozostawić niewolnikom prowadzenie gospodarstwa za czynsz, niż eksploatować ich bezpośrednio w swoim gospodarstwie; przytym stosunkowe zwiększenie się swobody pracy powiększało jej intensywność i produkcyjność w porównaniu ze zwykłą pracą niewolników, tak że można było powiększyć jej wyzysk.

Właściwie kolonjat był instytucją nietyle rzymską, ile germańską: był on wkroczeniem germańsko-feodalnych form życia w społeczeństwo rzymskie. Przyjmując na swojej ziemi barbarzyńskich kolonistów, państwo musiało wraz z niemi przyjąć ich porządki, ponieważ poddać się innym nie chcieli i nie byli w stanie.

Świat klasyczny jak gdyby roztapiał się w barbarzyńskim środowisku: jego wojsko, chłopstwo, stosunki jego wewnętrzne germanizowały się stop-

niowo. Podbój państwa przez Germanów dokończył tylko ten proces przejścia społeczeństwa starożytnego w średniowieczne, feudalne.

Tak więc przyczyny upadku kultury starożytnej sprowadzają się do tego, że podstawę tej kultury stanowiła wojenna eksploatacja plemion barbarzyńskich, które były jak gdyby surowym materjałem produkcji żywych narzędzi—niewolników. Stopniowy przebieg procesu przedstawić można w ten sposób: upadek niewolników — wskutek nadmiernej eksploatacji, upadek wolnych ludzi—przez zamianę ich w pasorzytnicze elementy społeczeństwa, upadek siły wojennej i wojennej produkcji, upadek produkcji wogóle wskutek braku siły roboczej, wtargnięcie elementów barbarzyńskich w stare, rozkładające się społeczeństwo i ostateczne zwycięstwo tych elementów nad resztkami świata starożytnego.

Ogólna charakterystyka okresu niewolnictwa.

1) Ze strony technicznej badany okres charakteryzuje się: po pierwsze, stosunkowo wysoką produkcyjnością pracy, przy której praca dodatkowa stanowi stałe zjawisko, i stosunkowo dużą różnorodnością społecznie podzielonej produkcji; po wtóre, charakteryzuje się znaczną rolą i rozwojem w ogólnym systemie produkcji tej gałęzi, która się nazywa wojną i polega na walce społeczeństwa z otaczającemi go wrogiemi społeczeństwami.

2) Grupa, posiadająca niewolników, rozwijała się z patrjarchalnego rodu w następujący sposób. Produkcyjna rola organizatora wraz ze wzrostem i skomplikowaniem się produkcji oddzielała się coraz bardziej od działalności wykonawców; prowadziło to wobec dziedziczności funkcji organizatorskiej do coraz jaskrawszego wyodrębnienia się rodziny organizatora z pośród grupy. Rodzina ta zaczyna żyć w coraz to większym stopniu z produktu dodatkowego, co staje się możliwym dzięki znacznemu przyrostowi jego ogólnej sumy. Charakter

pokrewieństwa między rodziną a resztą grupy zanika wskutek dwuch warunków: z jednej strony wskutek tego, że zmienia się faktyczny skład grupy, wzrasta stosunkowa ilość należących do niej jeńców-niewolników, z drugiej strony wskutek rozwijania się chciwości organizatora; ten drugi warunek zależy znowu od rozwoju wymiany, pozwalającej na prawie nieograniczony wzrost potrzeb rodziny organizatora. Wraz ze zniknięciem stosunków pokrewieństwa podwładni członkowie grupy stają się dla organizatora zwyczajnym narzędziem produkcji, które w dodatku coraz bardziej traci w jego oczach na wartości z rozwojem systematycznego handlu niewolnikami. Producent staje się narzędziem produkcji i towarem.

Z biegiem czasu działalność organizatorska spada potrochu na barki pojedyńczych niewolników, najzdolniejszych i cieszących się zaufaniem pana. Proces ten rozpoczyna się z powodu tego, że niemożliwe jest dla jednej osoby kierowanie znacznie zwiększoną produkcją grupy, a trwa dalej i kończy się pod wpływem dążności bogatych do uwolnienia się od wszelkiej pracy wogóle.

Produkcyjne stosunki pomiędzy grupami posuwają się o wiele naprzód w epoce niewolnictwa, z jednej strony w niezorganizowanej formie podziału pracy, której wyrazem jest wymiana, z drugiej strony w zorganizowanej formie związków państwowych.

Związki państwowe, utworzone pod wpływem znacznie rozwiniętej wymiany, miały formę przeważnie arystokratycznych republik; tam gdzie stosunki wymienne odgrywały mniej znaczną rolę w życiu, a warunki otaczającej przyrody wymagały rozległego społecznego zjednoczenia, państwa tworzyły się głównie drogą podbojów i przybierały formę despotycznych wschodnich monarchji.

3) System stosunków społecznych niewolnictwa wyłączał wszelką możliwość rozwoju dla klasy niewolników. Dla klasy panów warunki były niejednakowe we wschodnio-despotycznych i zachodnio-

wymiennych społeczeństwach: w pierwszych ucisk biurokratycznego mechanizmu paraliżował wszelki rozwój i stworzył u samych właścicieli niewolników najzupełniej bierną, apatyczną i fatalistyczną psychologję; w drugiej grupie społeczeństw istniały wszystkie warunki dla rozwoju ludzi klas wolnych.

Ale rozwój psychiki wyższych klas w społeczeństwach starożytnego świata szedł w kierunku technicznego i ekonomicznego postępu tylko dotąd, dopóki panowie nie złożyli faktycznie swojej produkcyjnej roli; a gdy to nastąpiło, psychologja ich zaczęła się rozwijać nie w produkcyjnym a w spożywającym, pasorzytniczym kierunku. Odtąd postęp techniczny ustał prawie zupełnie a rozwijała się tylko sztuka, najbardziej oderwana nauka i filozofja.

4) Podstawę produkcyjnego życia świata starożytnego tworzyła wojna—produkcja niewolników. Siła zaś wojenna społeczeństwa, opierającego się na niewolnictwie tkwiła nie w wielkich właścicielach niewolników a w drobnych posiadaczach rolnych. Kiedy wojny, lichwa i konkurencja wielkiej produkcji dużych posiadłości ziemskich podkopały stan chłopów i większą część jego obróciły w pasorzytniczy proletarjat, wtedy siła wojenna społeczeństwa opartego na niewolnictwie kłoniła się do upadku, a wraz z nią i cała jego produkcja. Świat klasyczny, wyzuty z sił i zgrzybiały, roztopił się wtedy w otaczającym go barbarzyńskim świecie, niższym kulturalnie, ale zdrowym i pełnym sił do dalszego rozwoju.

5) Jako dziedzictwo dla germańsko-romańskiego świata średniowiecznego starożytne społeczeństwo zostawiło wiele doskonałego ideologicznego materjału: prawo rzymskie, sztukę grecką, literaturę piękną, naukę i filozofję. Z tego gotowego materjału świat germańsko-romański skorzystał dopiero wtedy, gdy doszedł do odpowiedniego stopnia rozwoju, kiedy starożytne i ideologiczne formy zaczęły odpowiadać nowym stosunkom jego.

III. Społeczeństwo feudalne.

1. Stosunek społeczeństwa do przyrody.

Jeśli patrjarchalno-rodowe społeczeństwo utworzyło się pod wpływem *powstania* nowych środków produkcji, zabezpieczających byt ludzki, to społeczeństwo feudalne miało za podstawę *dalszy rozwój* tych środków.

Przeważające znaczenie rolnictwa w produkcji, przy którym pasterstwo odgrywa mniejszą rolę, i zupełnie osiadły sposób życia przy ograniczonej przestrzeni ziemi—oto są techniczne warunki okresu feudalnego.

Kiedy koczownicze plemiona pasterzy zaczynają się zajmować rolnictwem, jest ono dla nich początkowo tylko drugorzędną, pomocniczą gałęzią produkcji; przystosowuje się ono do warunków pasterstwa, tak że miejsce zasiewu bardzo często się zmienia. Ale w miarę tego jak gęstość zaludnienia wzrasta, przestrzeń gruntów się zmniejsza, obszar życia koczowniczego staje się węższy, w miarę tego jak pasterstwo ogranicza się w rozwoju wskutek braku pastwisk, rolnictwo staje się coraz ważniejszym pierwiastkiem walki o życie. Przy zupełnie osiadłym bycie stanowi już ono główną dziedzinę walki o życie, a pasterstwo, straciwszy związek z koczownictwem, przystosowuje się do warunków rolnictwa, staje się jakby jego gałęzią. Co się tyczy plemion od samego początku czysto rolniczych i osiadłych, to u nich odbywa się stopniowy rozwój rolnictwa, które potrochu pochłania osiadłe pasterstwo.

Inne gałęzie przemysłu dobywającego (myśliwstwo, górnictwo) i przemysł przetwarzający w epoce feudalnej znajdują się w bardzo nierozwiniętym, poczęści zarodkowym stanie. Wojna odgrywa w życiu każdego społe-

czeństwa niemałą rolę, jako niezbędny sposób ochrony całej produkcji i jako jedyny środek rozszerzenia terytorjum.

W ogólności różnorodność produktów jest jeszcze bardzo nieznaczna (warunek mało sprzyjający rozwojowi wymiany), ale praca dodatkowa przedstawia już stosunkowo sporą część produkcji (warunek, sprzyjający wzrostowi wyzysku).

2. Stosunki produkcji i podziału w grupie feudalnej.

Zwiększenie się produkcyjności pracy doprowadziło do takiego rozwoju rozmiarów organizacji społecznej, że gmina średniowieczna liczy już często nie setki lecz tysiące osób. Jednocześnie warunki techniki rolniczej wywołały pewne rozdrobnienie produkcji w granicach takiej grupy.

Już w większej patrjarchalno-rodowej grupie dawało się spostrzec częściowe dzielenie się na rodziny; powstawało ono, jak pokazaliśmy wyżej, wskutek tego, że patrjarcha nie mógł osobiście spełniać całej organizatorskiej pracy i był zmuszony część jej oddać w ręce innych, niższych organizatorów; ci ostatni jednak byli bardzo mało samodzielni, a produkcja całej gminy odznaczała się znaczną jednorodnością. Przy panowaniu osiadłej rolniczej produkcji drobne ekonomiczne jednostki — rodziny zdobywają dużą niezależność w życiu gospodarskim. Dla spełnienia zajęć rolniczych zazwyczaj wystarczają zupełnie siły oddzielnej grupy rodzinnej—ogólna kooperacja całej grupy nie jest potrzebna; co więcej, drobna rodzinna produkcja jest w tym wypadku bardziej produkcyjna, ponieważ przy pierwotnych środkach rolnictwa niewielka grupa, skupiająca uwagę i zastosowanie siły roboczej na niewielkiej przestrzeni, może sku-

teczniej wykorzystać jej warunki naturalne, niż liczna grupa, rozstrzelająca kolektywną działalność na dużej przestrzeni.

W ten sposób, gmina rolnicza w czasie graniczącym z okresem feudalnym składała się z mnóstwa pokrewnych sobie pochodzeniem grup rodzinnych, które prowadziły każda osobne rolnicze gospodarstwo. Według rozmiarów swoich grupy te stanowiły coś pośredniego pomiędzy patrjarchalnym rodem starożytności i współczesną rodziną; przypominały one mniej więcej słowiańskie „wielkie rodziny“, liczące po kilkadziesiąt osób, które przechowały się gdzieniegdzie do naszych czasów.

Pozostały jeszcze jednakowoż dość znaczne związki produkcyjne pomiędzy rodzinnemi grupami. W wielu wypadkach, kiedy siły pojedyńczej rodziny okazały się niedostateczne, pomagały jej czynnie rodziny sąsiednie, a nieraz i cała gmina. Zdarzało się to niejednokrotnie przy budowie domu, przy karczowaniu lasu na nowe pastwisko i t. p. Przy hodowli bydła korzyści wspólności były tak wielkie, że bydło gminne, zaczynając od wiosny łączone bywało prawie zawsze w jedno stado, które się pasło na niepodzielonych pastwiskach gminnych pod dozorem również gminnych pastuchów; do liczby niepodzielonych pastwisk należały także między innemi wszystkie grunta leżące ugorem, i pola, z których już sprzątnięto zboże, tak że każdy dział pola służył dla oddzielnej produkcyi grupy rodzinnej tylko w czasie czysto rolniczych zajęć. Zbiór siana na łąkach gminnych po większej części odbywał się kolektywnie, a następnie siano bywało dzielone pomiędzy rodzinami proporcjonalnie do ich działów gruntowych.

Prócz tego nawet korzystanie z ornych gruntów regulowane bywało zazwyczaj w pewnych granicach przez gminę; produkcja rodzinna nie bywała związana z określonym działem gruntu; od czasu do czasu odbywał się

nowy podział gruntów pomiędzy rodzinami; przytym każde gospodarstwo dostawało albo dział takiej samej jak poprzednio wielkości, tylko że w innym miejscu gruntów gminnych leżący, albo też zmieniały się rozmiary działów, zgodnie z wielkością rodzin, z ich siłą roboczą i t. p. Podobne podziały miały miejsce początkowo może być co rok, potym co lat kilka. Miały one na celu wyrównanie korzyści i strat, pochodzących z niejednakowej urodzajności różnych kawałków ziemi. Zresztą już od dosyć dawnych czasów gminy zaprzestają dzielenia gruntów wykarczowanych pracą li-tylko jednej rodziny. A zatym w podziałach gminnych wyraża się fakt, że początkowe władanie ziemią gminną powstało przez wspólną pracę całej gminy, czy to była praca oczyszczania nowych, nieuprawnych gruntów, czy też praca podboju.

Należy dodać, że w różnych wypadkach wspólność pracy pojedyńczych rodzin przechowała się nie w jednakowym stopniu, stosownie do miejscowych warunków przyrodzonych i historycznych.

Do nowszych czasów przechowały się miejscami ślady komunizmu rolnego w formie „gminnego władania ziemią“ w Szwajcaryi, w południowycu Niemczech, na półwyspie Pirenejskim, u południowych Słowian i t. p.

Najsilniej komunizm rolny przechował się tam, gdzie istniały pewne szczególne warunki, stawiające rolnictwo w zależności od pracy kolektywnej. I tak w niektórych prowincjach Indji Wschodnich całe rolnictwo oparte jest na sztucznym nawadnianiu, na skomplikowanej kanalizacji, która musi być z konieczności dziełem wielkiej grupy, a nie pojedynczej rodziny; tam jeszcze niedawnemi czasy można było obserwować komunizm rolny w najczystszej jego formie. W gminach tych cała uprawa roli odbywa się wspólną pracą, a następnie wspólny produkt dzielony bywa pomiędzy rodzinami. Jednakowoż przędzenie, tkanie i inne roboty spełnia każda

rodzina oddzielnie, jako domowe, drugorzędne zajęcia. Gmina posiada swoich rzemieślników (kowal, cieśla, garncarz, cyrulik, praczka i t. d.) i urzędników (wójt, buchalter, dozorca wodociągów, kapłan i t. d.), jedni i drudzy *naznaczani* bywają przez gminę i, nie zajmując się rolnictwem, bywają utrzymywani na koszt społeczny. Praca organizatorska (urzędnicy) nietylko jest oddzielona od pracy wykonawczej, ale podzielona także między kilku ludzi,— jednakże znajduje się jeszcze pod kontrolą całej gminy, co znów zależy od ogromnego skupienia całości gminnej, wytworzonego przez niezwykłą technikę rolniczą. Dzięki tej zwartości grupa przechowała jeszcze wyraźny charakter *rodowy*; jedność pochodzenia określa dalej ramki związków ekonomicznych.

W gminie rolniczej w początkach wieków średnich znajdują się także rzemieślnicy, ale po większej części nie specjalizują się w swoim rzemiośle, lecz uprawiają je obok rolnictwa. Każda zresztą rodzina gospodarcza spełnia własnoręcznie pewne roboty rzemieślniczego charakteru, głównie przędzenie, tkanie, sporządzanie odzieży. Tam, gdzie rodzina nie jest w stanie dać sobie rady własnemi siłami, udaje się z zamówieniem do rzemieślnika, przyczym zazwyczaj dostarcza mu surowego materjału; często rzemieślnik pracuje w domu zamawiającego. Społeczny podział pracy jest wogóle mało rozwinięty i wyraża się prawie wyłącznie w *wymianie sąsiedzkiej* i *pracy rzemieślników na zamówienie*. Odpowiada temu również nierozwinięta forma kredytu; kredyt pieniężny jest prawie wyjątkiem.

Z biegiem czasu społeczny podział pracy przybiera bardziej jaskrawy charakter, rzemiosło oddziela się od rolnictwa. Najwcześniej z pomiędzy rzemieślników oddzielili się kowale, miejscami — młynarze. Już w bardzo wczesnej epoce badanego przez nas okresu kowal i młynarz są często dla kilku sąsiednich gmin wspólni, przez co tworzy się, jakkolwiek słaby, związek produkcyjny pomiędzy gminami.

Zwiększanie się rozmiarów gminy i znaczne wyodrębnienie grup rodzinnych stało się powodem, że zanikł potrochu i poszedł w zapomnienie rodzinny charakter pierwotnego związku pomiędzy gospodarstwami: związek czysto produkcyjny i wypływający z niego związek polityczny tworzą już zasadniczy cement, łączący całość gminną.

Tam, gdzie rozwój grupy feudalnej z gminy rolniczej odbywał się najbardziej systematycznie i typowo, stopniowanie tego rozwoju przedstawia się następująco.

Z początku ustrój gminny stosunkowo bardzo jednorodny, różnica rozmiarów pojedyńczych gmin nie jest tak wielka, ażeby miała zapewnić największym z nich stanowczą przewagę ekonomiczną nad innemi. Sprawy, dotyczące całej gminy, załatwiane bywały przez radę starszych gospodarzy; dla przedsięwzięć zbiorowych, wymagających jednego organizatora (głównie na wypadek wojny), rada starszyzny wybierała z pomiędzy siebie wodza, który pełnił tę funkcję czasowo, póki było potrzeba. Kiedy wojny prowadzone były, lecz tak zdarzało się zazwyczaj, nie przez jedną gminę, a przez związek plemienny, wtedy mniejsi wodzowie drużyn wybierali z kolei wspólnego czasowego wodza.

Jednakże istnieją już zarodki ekonomicznej nierówności. Jednym z nich, chociaż tylko czasowym, było wybicie się organizatora wspólnych wypraw; drugim zarodkiem jest fakt, że oprócz gminnego władania ziemią, istnieje także prywatne. Grunta, oczyszczone pracą pojedyńczej rodziny, są jej całkowitą własnością; również ziemie zdobyte drogą wojny, jeśli podzielone zostały pomiędzy uczestnikami wojny, zwykle nie podlegają już podziałowi.

Rozumie się samo przez się, że gospodarstwo, choć trochę wyróżniające się z pomiędzy innych pod względem siły ekonomicznej, musiało rozwijać ją wobec takich

warunków bardziej szybko od innych. Po pierwsze gospodarstwom takim łatwiej było rozszerzać obszar prywatnego władania przez karczowanie nowych, niezajętych gruntów; po wtóre, osoby, należące do takich większych gospodarstw, zajmowały wogóle wybitniejsze miejsce w organizacji wypraw wojennych, a więc dostawały większe działy zdobyczy wojennej, ruchomej i nieruchomej. Należy pamiętać, że do ruchomej zdobyczy należeli także *niewolnicy*, ponieważ gmina rolna przejęła od grupy patrjarchalnej, między innemi, niewolnictwo w jego złagodzonej formie.

Tym sposobem nierówność jednostek gospodarczych wciąż wzrastała i potrochu naruszała dawną jednorodność gminy. Wpływ najbogatszych rodzin na bieg życia gminnego coraz bardziej się zwiększał i wzmacniał wskutek tego, że przewaga ekonomiczna pozwalała im trzymać inne gospodarstwa w pewnej materjalnej zależności: wielkie gospodarstwa brały na siebie organizowanie przedsięwzięć, które były zbyt ciężkie dla wszystkich innych, np. zakładanie wielkich młynów, piekarń i t. p. Wielkie gospodarstwa, jako bardziej odporne, dużo mniej cierpiały od wszelkich wstrząśnień ekonomicznych, jak głodu i innych klęsk żywiołowych, tak częstych przy nierozwiniętej technice; dlatego też wielkie gospodarstwa okazywały częstokroć mniejszym pomoc ze swoich zapasów; za pomoc tę drobni włościanie odwdzięczali się zazwyczaj robocizną, co dawało możność bogatym rozszerzać swoją uprawę i wogóle całą swoją produkcję.

Z czasem faktyczna siła najbogatszych rodzin doszła do tego, że tylko z pośród nich wybierano organizatorów drużyn bojowych; rodziny te skorzystały naturalnie ze swojego ekonomicznego wpływu na gminę, ażeby ustalić taki stan rzeczy; walczyły one energicznie przeciw wszelkim jednostkowym próbom zmiany tego systemu i stopniowo dochodziły do tego, że fakt obyczajowy

zrobił się *prawem* — władza wodza stała się dziedziczną w jego rodzinie, czasowy organizdtor wojny obrócił się w stałego.

Od tego czasu należy liczyć początek właściwie *feudalnego* okresu. Wielki właściciel ziemski, który wybił się ponad gminę i przywłaszczył sobie na stałe wojenno - organizatorską funkcję, stawiając także innemi sposobami gminę w zależności od siebie, jest już typowym feudałem.

W innych wypadkach wyniesienie się feudała z pośród grupy odbywało się daleko szybciej jeszcze w epoce przemiany koczowniczej patrjarchalnej gminy w osiadłą rolniczą gminę; zdarzało się to tam, gdzie zdobycie ziemi dla osiedlenia wymagało szczególnie długiej i uciążliwej walki, tak, że wojna wcześniej wycisnęła swoje piętno na ustroju gminy.

Stosunki feudalne rozwijały się szybko i wzmacniały wzrastała i ustalała się z jednej strony dodatnia, społecznie - pożyteczna rola feudała w życiu gminy włościańskiej, z drugiej ekonomiczna i prawna zależności od niego włościan.

Pan feudalny buduje warowne zamki, gdzie włościanie znajdują się pod jego opieką, ukrywają się w razie napadu nieprzyjaciół. Pan feudalny dba o utrzymanie dróg, mostów i t. p. w swojej gminie. We wszystkich wypadkach, kiedy gospodarstwa włościańskie nie mają dostatecznych środków, pan feudalny przychodzi im z pomocą; on organizuje dla nich systematyczną pomoc w razie nieurodzaju, ruiny wskutek wojny i t. d. Wszystko to wymagało dużych wydatków, a feodał nie chciał naturalnie zadarmo poświęcać dla włościan dochodów własnego gospodarstwa. Za wszystkie starania pana feudalnego włościanie wywdzięczali się z nadwyżką własną pracą.

ności od pana feudalnego wyrażał się w tym,że pan uważał się za *posiadacza całej ziemi*, na której żyli jego poddani. Kiedy rolnictwo odgrywało taką olbrzymią rolę w produkcyjnym życiu społeczeństwa, było zupełnie naturalne, że feudał dążył do przywłaszczenia sobie panowania nad ziemią, co oznaczało także panowanie nad ludźmi; a wobec ekonomicznej siły feodała dążenia te musiały uwieńczyć się zupełnym powodzeniem. W owych niespokojnych czasach zdarzało się bardzo często, że swobodny kmieć sam oddawał swoją ziemię sąsiedniemu feudałowi za korzystanie z opieki jego, a następnie dostawał zaraz tę samą ziemię jako *lenne*, t. j. zależne władanie. Wogóle być zwierzchnim posiadaczem ziemi, nie znaczyło jeszcze możności dowolnego rozporządzania tą ziemią: feudał w postępowaniu swoim trzymał się faktycznie obyczaju.

Tak więc grupa feudalna miała charakter *włości* o naturalnym typie gospodarstwa. Do właściciela ziemi należała rola organizatorska w zbiorowych przedsięwzięciach całej ludności; w pojedyńczym gospodarstwie włości rolę tę obejmowała głowa rodziny, a w sprawach obchodzących tylko *gospodarstwa włościańskie* w ich całości funkcja organizatorska powierzana bywała radzie gminnej lub zgromadzeniom i wybranym na nich osobom. Odpowiednio do tego ułożyły się stosunki podziału i prawa: pan otrzymywał w ustanowionych przez obyczaj formach pańszczyznę i czynsz od poddanych swoich, był sędzią włości i jej prawodawcą; w kwestjach nie dotyczących feudała, np. co do podziału ziemi pomiędzy gospodarstwami włościańskiemi, co do prywatnych zatargów pomiędzy członkami gminy, decyzja zależała zazwyczaj od całej gminy, a wykonawcami byli jej pełnomocnicy.

Pochodzenie ustroju feudalnego objaśniano często, jako wynik podboju jednego plemienia przez drugie. W niektórych razach rzeczywiście w roli feudałów wy-

stępowali zwycięzcy, a w roli poddanych — zwyciężeni; zrozumiałe jest, że wobec takich warunków stwarzał się jaskrawy podział na dwa stany; ale żeby zaprowadzić system feudalny w kraju podbitym, zwycięzcy musieli mieć go pierwej u siebie, jak to miało miejsce we wszystkich podobnych wypadkach.

b) Stosunki pomiędzy grupami w społeczeństwie feudalnym.

Ekonomiczna samodzielność feudalnej włości była bardzo duża, ale nie bezwarunkowa. Przedewszystkim w dziedzinie wojny siły pojedyńczej grupy były po większej części niewystarczające dla obrony przed otaczającemi wrogami, np. koczowniczemi plemionami, które nieraz napadały na Europę feodalną, lub przed silniejszemi sąsiadami feudałami.

Na gruncie tym stosunki pomiędzy feudałami układają się w podobny sposób, jak we włości pomiędzy feodałem i jego poddanemi. Jeżeli potrzeba ochrony wojennej stawiała włościan w zależności od feudałów, to ta sama potrzeba zmuszała słabszych z pośród feodałów poddawać się silniejszym. Dobrowolnie, lub po przegranej bitwie pan feudalny uznawał drugiego silniejszego feudała swoim zwierzchnikiem i opiekunem. Razem z drużyną swoją walczył on na wojnie pod jego wodzą (swojego rodzaju „pańszczyzna"), a niekiedy płacił także pewną daninę — czynsz. W niektórych razach poddawał się sądom zwierzchnika. W wewnętrzne sprawy włości naogół nie mieszał się.

Zwierzchnik z kolei był zazwyczaj wasalem innego, jeszcze potężniejszego pana i t. d., aż do samego króla. Król, jak okaże się dalej, był także wasalem najpotężniejszego feodała owych czasów — kościoła katolickiego.

Król był tylko przedostatnim ogniwem w łańcuchu panów feudalnych. W wewnętrzne sprawy państw swoich wasalów nie mieszał się, a i w zewnętrznych — wpływ jego był niewielki. Feodałowie zupełnie niezależnie od niego prowadzili między sobą wojny, zawierali umowy. Częstokroć władza królów i wogóle zwierzchników feudalnych istniała tylko z nazwy.

Wobec takiego rozdrobnienia i słabej łączności oddzielnych części organizacji społecznej, a głównie wobec nierozwiniętej techniki, która wywoływała ciągłe „absolutne przeludnienie“, świat feudalny skazany był na nieustanne wojny. Po rolnictwie wojna była bez wątpienia najważniejszą gałęzią działalności ludzkiej.

Mówiąc o „absolutnym przeludnieniu“ w okresie feodalnym, trzeba zauważyć, że treść tego pojęcia ulega tutaj pewnej zmianie. Przeludnienie okresu feudalnego objawia się *nietylko* w tym, że dla pewnej części ludzkości brak najważniejszych, nie zbędnych środków do życia, i że ogarnia ono *nietylko* niższe warstwy społeczeństwa, — jest to także przeludnienie feudałów. Nawet gdyby rodzina feudała nie pomnażała się, to wskutek zastoju techniki i mnożenia się włościan, feudałowi byłoby coraz trudniej otrzymywać środki dla zaspokojenia swoich rozległych potrzeb od włościan z własnych dóbr; trudność ta zwiększa się tym bardziej, gdy mnożą się feodałowie. W istocie chodzi tutaj, jak i pierwej, o nieodpowiedniość pomiędzy ilością środków spożycia, jakie można wydobyć przy danej technice z danej przestrzeni ziemi, a rozmiarami potrzeb rosnącej ludności, trzeba jednak brać pod uwagę nietylko codzienne potrzeby mas, ale także wysoko rozwinięte potrzeby feudałów. Ponieważ zaś wysoko rozwinięte potrzeby feudałów zależą właściwie od stosunków społecznych danego ustroju, to przeludnienie uważać należy jako pochodzące nietylko wskutek zacofanych stosunków człowieka do przyrody, ale poczęści także od rodzaju stosunków powstałych pomiędzy ludźmi (przejście do „względ-

nego“ przeludnienia następnych okresów, które prawie wyłącznie zależy od tej drugiej przyczyny).

Tym sposobem rycersko - feudalna organizacja nie tylko nie przynosiła ulgi ludności Europy wśród klęsk ciągłych wojen, które dawały się strasznie we znaki ludności włościańskiej, ale nawet sama była do pewnego stopnia źródłem tych klęsk. Nie zaspokajała ona także innych ogólnych potrzeb świata feudalnego. Absolutne przeludnienie w pewnych miejscowościach, a także niezliczone wojny wytwarzały masy nędzarzy, którzy nie mieli z czego żyć, bo nie mieli nad czym pracować; opiekować się temi nieszczęśliwymi panowie feudalni w większości wypadków nie mieli żadnego interesu, dlatego, że nie mogli wyciągnąć z nich żadnej bezpośredniej korzyści. Opieka nad choremi, kalekami i t. d. tembardziej nie wchodziła w program rycerzy feudalnych. Dalej nie byli oni w stanie zapewnić choć trochę bezpieczeństwa wymiennym i wszelkim innym stosunkom pomiędzy różnemi prowincjami i krajami, a stosunki te, jakkolwiek słabo rozwinięte, ale w każdym razie istniały i były ekonomicznie konieczne, ponieważ grupa feudalna, już wskutek małych rozmiarów swoich, nie była w stanie wytwarzać dla siebie *wszystkiego*, czego potrzebowała, i istnieć bez wszelkiego ekonomicznego związku z innymi grupemi: metali i narzędzi z nich, soli, wina, niektórych tkanin na ubrania i innych podobnych przedmiotów nie można było wyrabiać w każdej włości. Jednem słowem rycersko-feudalna organizacja nie była zdolna zaspokoić wszystkich potrzeb feodalnego społeczeństwa, cały szereg potrzeb ogólnego charakteru wyradzał konieczność istnienia innej organizacji, bardziej zwartej i jednolitej dla całego świata feudalnego. Taką organizacją był kościół katolicki.

Powstał on w epoce rozkładu starożytnego świata klasycznego, kiedy ten zaczął ustępować miejsce nowym,

średniowiecznym formom życia. W czasach upadku państwa rzymskiego upadek produkcji społecznej doprowadził do ruiny ogromne masy ludności i kościół chrześcijański wystąpił od początku jako organizacja wszelakiej pomocy i ochrony ubogich elementów społeczeństwa. Energiczna walka ginącego pogańskiego świata przeciwko chrześcijańskiemu kościołowi zwiększyła tylko jego zwartość i moc. Im niżej upadało starożytne, oparte na niewolnictwie społeczeństwo, tym bardziej rozszerzał się i tym ściślej organizował się kościół katolicki. Typ zjednoczenia, jaki przybrał ustrój kościoła, był ściśle centralistyczny, podobny do organizacji armji; cała organizacja zasadzała się na zależności niższych urzędów do wyższych; władza najwyższa ześrodkowywała się w rękach jednej osoby — papieża. Taka forma organizacji najlepiej przystosowana jest do walki; nie darmo powstała ona wśród nieprzerwanej walki, z początku głównie zewnętrznej, a następnie — przeważnie wewnętrznej (przeciwko „heretykom“).

W wiekach średnich społeczna rola kościoła rosła w przeciągu całego szeregu stuleci. Samą siłą rzeczy kościół katolicki musiał podjąć się działalności organizacyjnej dla zaspokojenia ogólnych potrzeb świata feudalnego, któremi nie miał się kto zajmować. W wiekach średnich kościół poczęści pełnił dalej te społeczno-ekonomiczne funkcje, które wziął na siebie w epoce państwa rzymskiego; poczęści spełniał nowe zadania, stworzone przez same warunki życia. Było to wszystko możliwe i konieczne, mianowicie dlatego, że kościół stanowił największą i najbardziej zwartą potęgę ekonomiczną owych czasów.

Jak powstała ta olbrzymia ekonomiczna siła duchowieństwa? Zasadniczą przyczyną jej powstania była dobroczynna opieka kościoła nad ubogiemi, ekonomicznie uciskanemi i ekonomicznie wyradzającemi się elementa-

mi ludności. Opieka ta nadała kościołowi niezwykły wpływ na masy ludowe, wpływ, z którym nie mogła się nie liczyć panująca siła państwa rzymskiego — cesarska biurokracja. Po daremnych próbach zatopienia siły kościoła w strumieniach krwi, cesarstwo poddało się i zapragnęło sojuszu z potężną organizacją. Kościół, z prześladowanego stawszy się panującym, zaczął szybko wzrastać na wolności i skarbce jego napełniały się szczodremi darami, napływającemi od wszystkich warstw społeczeństwa. Cesarze, a później niemieccy królowie i książęta, którzy nie mogli nie spostrzec korzyści związku z kościołem, obdarzali duchowieństwo ogromnemi dobrami w nagrodę za różnego rodzaju usługi. Usługi te polegały nietylko na tym, że opiekowaniem się biedniejszą częścią ludności i całym charakterem swojej nauki kościół przyczyniał się do spokoju i porządku społecznego. Już w czasie upadku państwa rzymskiego kościół brał znaczny udział w politycznych sporach i zapewniał zwycięstwo temu z przeciwników, po którego stronie stawał. Wtedy już wziął on na swoje barki znaczną część czynności prawodawczej w ogólno-państwowych sprawach. Kiedy miejsce państwa rzymskiego zajęli barbarzyńcy, duchowieństwo wszędzie zaprowadzało porządek: barbarzyńcy nie potrafili spełnić tego zadania, cała ich poprzednia historja wypełniona szeregiem licznych, masą wojen i sporów nie wyćwiczyła ich w tym kierunku; przeciwnie duchowieństwo było doświadczonym organizatorem, przyzwyczajonym do społeczno-organizatorskiej funkcji. Tym sposobem w działalności prawodawczej, w zaprowadzeniu administracji — w tym wszystkim największą część roboty wzięło na siebie duchowieństwo. Praca organizatorska, spełniana przez kościół, zapewniła mu naturalnie wielki udział w podziale społecznym. Już na początku wieków średnich kościół posiadał ogromne bo

gactwa, przeważnie we własności ziemskiej; kościół był największym i najbogatszym panem feudalnym owych czasów — feudałem, którego posiadłości rozrzucone były wszędzie, ale zjednoczone pod scentralizowanym zarządem. Tworzyło to wszystkie warunki do dalszego rozwoju powszechnej organizatorskiej działalności duchowieństwa.

Z majątków duchownych otrzymywano daleko więcej produktu, niż mogło spożyć samo duchowieństwo. W gospodarstwie naturalnym, ogromne nadwyżki nie dawały się zamienić na pieniądz i przechować w tej formie. Kościołowi katolickiemu najdogodniej było zużytkować je na szeroko rozgałęzioną pomoc dla ubogich, chorych i starców, t. j. prowadzić dalej ale w jeszcze większych rozmiarach to, co czynił w epoce cesarstwa.

Dalej kościół musiał walczyć z ogromnym upadkiem życia ekonomicznego, który został spowodowany zamieszkami i fermentem okresu przejściowego. I tutaj barbarzyńcy okazali się początkowo również niezaradnemi, jak i w sprawie administracji państwowej: co do rozwoju pracy produkcyjnej stali oni bez porównania niżej od Rzymian. Klasztory zaczynają uczyć się rolnictwa i rzemiosł, stają się szerzycielami wiadomości technicznych i kultury materjalnej. Nieskończone wojny wewnątrz świata feudalnego były bardzo niekorzystne dla kościoła: nie mówiąc już o tym, że majętności i skarby kościoła padały ofiarą wojennych rozbojów i grabieży, wojny feudałów w jeszcze większym stopniu, chociaż pośrednio, naruszały interesy kościoła, podkopując dobrobyt ludności — osłabiając źródło jego dochodów; tymczasem jako *ogólna* organizacja świata feudalnego, kościół był w stanie wznieść się po nad ciasny punkt widzenia oddzielnych feudałów i bronić sprawy społecznego porządku nawet tam, gdzie bezpośrednio interesy jego nie wchodziły w grę. Dlatego też kościół używał całego wpływu swojego, ażeby choć trochę zahamować rozpę-

taną wojowniczość feudałów. Występował on częstokroć w roli pośrednika w różnych niesnaskach, co przyczyniło mu w większości wypadków nawet bezpośrednio korzyści materjalne, ponieważ za usługi przy łagodzeniu sporów kościół nie zostawał bez nagrody.

Kościół ustanowił dni „Pokoju Bożego“, które do pewnego tylko stopnia były przestrzegane i dawały chociaż stosunkowy odpoczynek udręczonej ludności; zdobył on formalną i faktyczną nietykalność kościoła, klasztorów i majątków klasztornych. Wszystko to nietylko łagodziło okropności zatargów feudalnych, ale stwarzało choć jakąkolwiek ochronę stosunków wymiennych w feodalnym świecie; klasztory stawały się centrami wymiany, dni „Pokoju Bożego“ — dniami handlu.

Społeczno - ekonomiczna rola kościoła nadała jej niesłychaną władzę nad umysłami mas ludowych; władza ta była z kolei środkiem dalszego rozwoju siły i bogactwa kościoła.

Duchowieństwo nałożyło na swoją korzyść powszechny podatek na rolnictwo — „dziesięciny kościelne“. Organizowało ono rozległy system przeróżnych poborów na cele dobroczynne. Poborów, które z biegiem czasu wciąż wzrastały. Ofiary w ogromnych ilościach spływały do rąk duchowieństwa; najważniejszemi z nich były ofiary w ziemiach, które przy końcu wieków średnich ześrodkowały w rękach duchowieństwa niemniej jak trzecią część całej ziemi, a była to nie najgorsza część.

Tylko kościół, zapewniwszy sobie autorytet wielowiekową działalnością, był w stanie zjednoczyć cały świat feudalny do walki z ogólnym wrogiem — narodami Wschodu (pochody krzyżowe). Wogóle w tych wypadkach, kiedy zjawiała się niezbędna potrzeba zorganizowania kooperacyi w takiej dziedzinie, gdzie świeccy feudałowie nie mogli tego spełnić, lub kooperacja na większą skalę niż zazwyczaj, tam występował kościół katolicki — ogólna organizacja polityczna średniowiecznej Europy.

W ogólności ekonomiczny ustrój Europy feudalnej należy przedstawić w następujący sposób. Na gruncie drobnej technicznie słabej produkcji rolniczej, od której nie odłączył się jeszcze przemysł przetwórczy, utworzyły się niewielkie ale dosyć zwarte naturalne organizacje gospodarcze — gminy rolne. W tych dziedzinach produkcji gminnej, gdzie istniała potrzeba jednej organizującej woli, wysunęła się władza feudałów, którzy razem z działalnością organizatorską w produkcji odgrywali taką samą rolę przy podziale. Potrzeba szerszej kooperacji wojennej stworzyła skomplikowaną nietrwałą organizację zwierzchnictwa, polegającą na ograniczonej zależności jednych feudałów od drugich. Cały szereg innych potrzeb społecznych, którym rycersko - feudalna organizacja nie mogła zadość uczynić, a to z powodu specjalnie - rycerskiego charakteru i słabego skupienia, spowodował ogólną organizatorską działalność kościoła, i znowu nietylko w dziedzinie produkcji, ale też i w dziedzinie feodałów. Jednocześnie zapełniając luki we wszystkich zorganizowanych związkach ekonomicznych, niewidoczną ale niezbędną rolę w życiu społecznym grały niezorganizowane stosunki wymienne, po większej części w zarodkowej formie wymiany sąsiedzkiej, ale poczęści także w formie wymiany pomiędzy różnemi grupami, a nawet różnemi krajami.

3. Zasadnicze rysy psychologji społecznej okresu feudalnego.

Położenie jednostki w grupie feudalnej niewiele się różniło od położenia jednostki w patrjarchalno-rodowej organizacji. W rodzinie włościańskiej stosunki patrjarchalne przechowały się prawie w czystej swojej postaci. Nad osobowością włościan i nad głową rodziny — ciążył

autorytet gminy, następnie autorytet feudała i wreszcie autorytet kościoła katolickiego. Siła tych autorytetów była olbrzymia i wpływ ich miał nieco konserwatywny charakter.

Gmina stała wiernie na straży obyczajów przekazanych przez przodków, starych form technicznych, ekonomicznych i teologicznych. Wszelkie inowacje wywoływały w niej straszną walkę, ponieważ groziły zniszczeniem odwiecznych podstaw życia gminnego, złamaniem jedności gminy, której broniła ona instynktownie wszystkiemi siłami. Straszny konserwatyzm techniki produkcji rolniczej wypływał przedewszystkim z małej produkcyjności pracy włościańskiej: po zadowoleniu codziennych potrzeb samego włościanina, oddzieliwszy tę część pracy jego, która szła na korzyść feudała, nie pozostawało zbywającej energji pracy, którą możnaby zużytkować na rozwinięcie środków produkcji. Następnie cały system korzystania z ziemi gminnej nie pozwalał przeważnie nawet myśleć o ulepszeniach technicznych: blizkie sąsiedztwo działów i jednoczesna zamiana pól po żniwach we wspólne pastwiska — zmuszała każdego stosować się w zupełności do tego, co robili inni, a podział gruntów tam, gdzie się jeszcze przechował, czynił niemożliwym osobiste staranie podwyższenia wydajności ziemi, ponieważ dział znajdował się tylko czasowo w rękach danego posiadacza. Konserwatyzm zaś w technice oznacza konserwatyzm we wszystkich dziedzinach życia, ponieważ postęp techniczny jest początkiem wszelkiego postępu. Nieprzyjazny stosunek świeckiej i duchownej organizacji feudalnej do wszelkich zmian ustalonych form życia wypływał z tego, że zmiany te groziły wzrostem ekonomicznej siły innych klas i podkopaniem panowania feudałów. Obie te organizacje mogły były grać choć trochę postępową rolę tylko do-

tąd, dopóki ich panowanie nie utrwaliło się ostatecznie. Tylko do tego czasu także psychologja obydwuch grup mogła być stosunkowo mało konserwatywna. Ale od czasu jak stosunki feudalne ustaliły się w zupełności, dały życiu wszystko, co dać mogły — od tego czasu siła interesów uczyniła obie organizacje panujące wrogiemi dalszemu ruchowi i bezwładnemi psychologicznie.

Włościanin, zgnębiony ciężkiemi warunkami życia, przytłoczony wszelkiemi autorytetami, odznaczał się biernością psychiczną i bezmyślnym przywiązaniem do zwyczajów. Psychologja jego była ogromną przeszkodą dla wszelkiego rozwoju. W cokolwiek lepszych warunkach znajdował się rzemieślnik. W swej działalności produkcyjnej nie był on związany szablonem form gminnych; rzemiosło nie miało przeszkód w postępie technicznym, jakie były udziałem rolnictwa. Zajmując, z rodzaju zajęcia swego, nieco odrębną pozycję śród gminy, rzemieślnik mógł z mniejszą trudnością zmieniać sposoby produkcji; i nawet autorytety feudalne w tym wypadku mniej go ograniczały, ponieważ rzemieślnik, płacąc najczęściej czynsz, miał wogóle mniej do czynienia z panem feudalnym, niż chłop odrabiający pańszczyznę. Co więcej, rzemiosło w wielu wypadkach protegowane było przez wyższe klasy, ponieważ dostarczało im doskonalsze przedmioty potrzeb. Wskutek tych okoliczności psychologja rzemieślników przedstawiała daleko mniej przeszkód do rozwoju, niż psychologja włościan rolników. Co się tyczy ilości i jakości materjału poznawczego, na którym opierał się rozwój społeczny, tutaj także zauważyć można duże podobieństwo z patrjarchalno-rodowym okresem. Ogólny typ światopoglądu występuje w cokolwiek zmienionej formie naturalnego fetyszyzmu.

Badanie przyczyn tutaj także kończy się na ta-

jemniczej „sile“, ukrywającej się poza faktem realnym i stanowiącym w istocie nieosobową „duszę zjawiska“. Te formy świadomości panowały jednocześnie z resztkami jeszcze bardziej pierwotnych form we wszystkich klasach społecznych; różnica w rozwoju psychicznym pojedyńczych grup była prawie wyłącznie ilościowa. Dla chłopa z jego naturalnym gospodarstwem świat cały mieści się w jego gminie; tam się on rodzi, tam upływa całe monotonne jego życie, tam też umiera; innych warunków, innego życia prawie nie widzi, prawie nie wyobraża sobie. Stąd nadzwyczajne ubóstwo materjału psychicznego, pustka duchowego życia. Pod tym względem chłop średniowieczny stoi omal że nie niżej od swojego przodka — koczownika z czasów patrjarchalnych.

Pod względem bogactwa psychicznego rzemieślnik stoi również wyżej od przeciętnego chłopa: zajęcie zmusza go niekiedy do wyjścia poza granice gminy, szczególniej w tych wypadkach, gdy pracuje na kilka wsi, lub kiedy potrzebuje materjału lub narzędzi, których jego gmina nie wyrabia. Wogóle, jest on mniej przywiązany do ziemi, łatwiej przechodzi z miejsca na miejsce i dąży tam, gdzie znajduje większy popyt na swoją pracę: z małej gminy do wielkiej, z ubogiej do bogatej, ze wsi do miasta. Dzięki temu wszystkiemu jego ograniczoność duchowa nie dochodzi do takiego stopnia, jak u właściwego rolnika.

Feudałowie — świeccy i duchowni znajdowali się w lepszych warunkach; życie ich było szersze, różnorodniejsze, materjał świadomości o wiele pokaźniejszy. Przytym — świeccy feudałowie, wskutek większej ciasnoty interesów życiowych i bardziej ograniczonej sfery działalności stali pod względem inteligiencji o wiele niżej od duchownych. Można powiedzieć, że wciągu kilku stuleci, w czasie których rozwijał się system stosunków feudalnych, prawie całe życie umysłowe skupiało się

w stanie duchownym, z niego płynęła wszelka oświata. Wiedza i rozwój umysłowy były potrzebne duchowieństwu w jego złożonej i trudnej społeczno-organizatorskiej roli; oto dlaczego pielęgnowało ono resztki kultury duchowej świata starożytnego. Jednocześnie z samej istoty organizacji duchowieństwa, na pierwszym planie stawiało ono nie poznawanie, nie wiedzę, lecz ową naukę, która w masach wywoływała sympatję dla kościoła, która jednoczyła go ideowo. Nauka była poprostu służebnicą religji, narzędziem do osiągnięcia zamierzonego celu. Tak zapatrywało się na rzeczy nietylko duchowieństwo ale i reszta społeczeństwa, dla którego dobroczynna rola kościoła stanowiła niezbity dowód absolutnej prawdy głoszonej przez kościół nauki.

Jeśli więc dana jest absolutna prawda, niema co szukać nowej prawdy; trzeba tylko starać się poznać lepiej tę, która jest dana. Dlatego to właśnie myśl świata feudalnego nie dąży zupełnie do zdobycia nowych wiadomości naukowych, do objaśnienia praw przyrody, uważając wszystko to za marność nad marnościami. Natomiast kwitnie logika formalna, ponieważ stanowi ścisłą metodę zupełnego i drobiazgowego badania tej prawdy, która jest już podana w ogólnej formie i którą trzeba tylko rozwinąć w szczegółach. Stąd nieskończone ćwiczenia scholastyczne uczonych mnichów i wogóle wszystkich uczonych świata feudalnego; stąd - swoisty program nauczania w duchownych zakładach naukowych, program polegający na teologji, formalnej logice i łacinie kościelnej; stąd wreszcie niezwykłe znaczenie, jakie przypisywano dziełom twórcy logiki formalnej, Arystotelesowi obok utworów ojców kościoła.

Myśl badawcza całkowicie i dobrowolnie poddała się wyższemu autorytetowi. Jeżeli gdziekolwiek szczególne warunki stwarzały grunt dla myśli krytycznej i rodziła się dążność wyłamania się z pod szablonu doktry-

ny katolickiej, wtedy całe społeczeństwo powstawało jednomyślnie przeciw „herezji“ i tłumiło ją.

W rezultacie więc należy powiedzieć, że dla społecznego rozwoju psychologja okresu feudalnego przedstawiała: po pierwsze, bardzo ubogi i nieodpowiedni co do jakości materjał, po drugie, czysto żywiołowe przeszkody w panowaniu *obyczaju* nad życiem. Wobec takich warunków rozwój mógł odbywać się tylko pod działaniem sił żywiołowych z właściwą im powolnością.

Co się tyczy pojedyńczych grup społecznych, stosunkowo najpomyślniejsze warunki rozwoju posiadała klasa rzemieślników.

4. Siły rozwoju i kierunek jego w społeczeństwie feudalnym.

Żywiołowy konserwatyzm psychologji okresu feudalnego, zbliżony do konserwatyzmu grupy rodowej, ale w każdym razie mniej silny i nieruchomy, mógł ustąpić i dać miejsce rozwojowi tylko pod działaniem sił żywiołowego charakteru. Taką była siła absolutnego przeludnienia, t. j. braku środków do zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, wynikającego z nieruchomości techniki.

Początkowy wpływ absolutnego przeludnienia wyrażał się w niezliczonych wojnach świata feudalnego. Jak było powiedziane wyżej, te wojny przedewszystkim spowodowały przemianę wolnych gmin rolniczych w grupy feudalne, stworzyły sam typ organizacji społeczeństwa feudalnego.

W każdym razie wojny wewnętrzne przedstawiały najmniej korzystny dla świata feodalnego sposób pozbycia się nadwyżki ludnościowej, ponieważ, rujnując siły

produkcyjne społeczeństwa feudalnego, tworzyły tym samym nową nadwyżkę ludności, jeśli nie wśród zwycięzców, to pośród zwyciężonych. Dlatego to po zjednoczeniu społeczeństwa feudalnego przez organizację katolicką rozpoczynają się wojny zewnętrzne, w których siły feudalne występują pod sztandarem katolickim przeciw niekatolickim sąsiadom. Pochody krzyżowe wyrażały dążność rozszerzenia terytorjum feudalnego świata i usunięcia w ten sposób braku ziemi,—przeludnienia rolnego. W zdobytych ziemiach zakładano królestwa feudalne.

Jednocześnie odbywał się także, jakkolwiek bardzo powoli, właściwie techniczny postęp. W rolnictwie był on wogóle do końca wieków średnich nieznaczny,—psychologja społeczna stawiała tu największe przeszkody rozwojowi. Co innego przemysł przetwórczy, gdzie warunki sprzyjały bardziej rozwojowi. Tam postęp odbywał się szybciej: wyrabiały się technicznie doskonalsze sposoby produkcji, o ile pozwalał na to drobno-rzemieślniczy jej charakter; rzemiosło oddzielało się powoli od rolnictwa i specyalizowało się. Tym sposobem wzmagał się społeczny podział pracy, a więc wzmagała się wymiana. Rzemieślnik starał się być bliżej zbytu swoich wyrobów i przenosił się powoli ze wsi do powstałych centrów wymiany—miast. Z tego powstały bardzo ważne zmiany ekonomiczne, o których mówić będziemy w dalszym ciągu.

Określając w krótkości ogólny kierunek zmian, powstałych w życiu feudalnym, zaznaczyć należy, że, działając różnemi środkami, absolutne przeludnienie prowadziło świat średniowieczny do jednego celu—do rozwoju niezorganizowanego podziału pracy, który wyrażał się w wymianie.

Nawet wewnętrzne wojny feudalnego społeczeństwa przynosiły niezbędnie w rezultacie rozrost stosunków, a więc—związków produkcyjnych i wymiany pomiędzy

feudalnemi grupami. W tym samym kierunku działały wojny zewnętrzne. Znajomość z Arabami, następnie z Saracenami i Turkami—kulturalnymi ludami Wschodu, a także poznanie państwa bizantyjskiego, leżącego na drodze pochodów krzyżowych, popchnęło silnie naprzód społeczny podział pracy, po pierwsze, — rozszerzywszy obszar stosunków wymiennych, po drugie.— pośrednio, pozwoliwszy Europejczykom przejmować niektóre nowe metody techniczne i udoskonalenia, co temi czasy musowo prowadziło do postępu wymiany, gdyż bardziej udoskonalona technika wymaga większego podziału pracy, specjalizacji.

Od Arabów np. przejęte zostały różne udoskonalenia, w zakres techniki rolniczej wchodzące: w ogrodnictwie, w sztucznym nawadnianiu pól i t. p.; dalej dużo z dziedziny sztuki inżynierskiej, pewne ważne wiadomości z technologji chemicznej (przyrządzanie pożytecznych przy przetwarzaniu kwasów), pozatym, z techniki morskiej komunikacji i t. p.

Rozwój techniki rzemiosł, związany z stopniowym oddzieleniem rzemiosła od rolnictwa i ze specyalizacją rzemiosła, oznacza rozwój wymiany już z racji tego, że żaden rzemieślnik nie może karmić się bezpośrednio produktami swego rzemiosła, i wytwarzając ich wielokroć więcej, aniżeli dla siebie potrzebuje, musi je sprzedawać, ażeby zakupić sobie nieodzowne środki do życia.

Naturalne gospodarstwo świata feudalnego stopniowo przekształcało się na wymienne.

Stosunki feudalne ciągnęły się w Europie Zachodniej mniej więcej od V do IX wieku, od epoki imperjum rzymskiego do rozpadnięcia się imperjum Karola Wielkiego. W wiekach X i XI system feudalny doszedł do naj-

większego rozkwitu. Potym zaczyna się okres jego rozkładu pod wpływem rozwijającej się wymiany.

Ogólna charakterystyka społeczeństw naturalno-gospodarczych.

1) W dziedzinie techniki przetwórczej charakterystyczną cechę społeczeństw pierwotnych stanowi duża władza zewnętrznej przyrody nad ludźmi a, odwrotnie,— mała władza ludzi nad zewnętrzną przyrodą. Dotyczy to najbardziej społeczeństwa pierwotno-komunistycznego, najmniej —feudalnego.

2) W dziedzinie stosunków przetwórczych społeczeństwa pierwotne znamionuje, po pierwsze, — stosunkowa ograniczoność, po wtóre, — zorganizowany charakter stosunków przetwórczych. Jednakże już od niepamiętnych czasów panowały śród nich i niezorganizowane stosunki przetwórcze, które stworzyły pewien łącznik między odosobnionemi organizacjami. I w tym sensie krańcowość stanowią: społeczeństwo pierwotne — prawie zupełnie odosobniona, ściśle skupiona grupa, składająca się z paru dziesiątków ludzi, śród których prawie że nie egzystują niezorganizowane (wymienne) stosunki, oraz społeczeństwo feudalne, znacznie mniej skupione, ale zato obejmujące całe setki tysięcy, nawet miljony ludzi, złączonych nietylko zorganizowanemi, ale i niezorganizowanemi stosunkami w walce o życie.

3) W dziedzinie podziału charakterystycznym jest, po pierwsze, panowanie zorganizowanych form podziału, po wtóre brak krańcowości: bogactwa i nędzy. I pod tym względem typowym jest tylko społeczeństwo pierwotne, a feudalne stoi już na granicy nowych form życia.

4) Psychologja społeczna pierwotnych społeczeństw wyróżnia się żywiołowym konserwatyzmem (panowanie zwyczajów) i ubóstwem poznawczego materjału. Pierwotną epokę możnaby było racjonalnie uważać za nieposiadającą żadnego światopoglądu, dwie zaś następne wyróżniają się przeważnie fetyszyzmem pierwotnym, który jest odźwierciadleniem władzy przyrody nad człowiekiem, co prawda władzy już zachwianej i nie bezwzględnie przytłaczającej.

5) Stosownie do takiego charakteru psychologji społecznej, siły rozwojowe w społeczeństwach pierwotnych są żywiołowe. Bezwzględne przeludnienie stanowi zasadniczy czynnik społecznego rozwoju.

IV. Społeczeństwo drobno-burżuazyjne.

1. Stosunek społeczeństwa do przyrody.

Społeczeństwo feudalne rozwijało siły wytwórcze szybciej, aniżeli rodowe; dlatego i egzystencja pierwszego była mniej trwała. Przekształcenie stosunków feudalnych w drobnomieszczańskie zaczęło się prawie od chwili ich powstania. Zasadniczym powodem przekształcenia były następujące zmiany w sferze społecznej walki z przyrodą. Ogólne rozmiary produkcji wzrosły wielokrotnie: po pierwsze, praca stała się bardziej produkcyjną, zwiększyła się znacznie ilość pracy społecznej, gdyż społeczeństwo wzrosło. Wobec dużej różnorodności społecznych produktów specjalnie szybko rozwinęła się ta dziedzina przetwarzania, która zajmuje się rozmieszczeniem produktów, t. j. przemysł przewozowy. Coraz to większa część produktów zużywa się nie tam, gdzie się przetwarza.

Wyłoniła się cała klasa społeczna, zajmująca się tylko rozmieszczaniem produktów i ich podziałem śród gospodarstw, — klasa kupców. Sama technika rozmieszczania produktów i wogóle stosunków śród ludzi stopniowo udoskonalała się: przeprowadzano drogi, budowano mosty na rzekach, budowano coraz większe i mocniejsze okręty, zdatne do dalszych podróży, stosowano siły wojskowe dla ochrony podróżników i punktów składowych przemysłu przewozowego i t. p.

Wraz z wzrastającemi rozmiarami i różnorodnością społecznego przetwarzania, z rozwojem przemysłu przewozowego, z udoskonaleniem techniki komunikacji między ludźmi, coraz bardziej zmniejsza się władza przyrody nad człowiekiem uspołecznionym. Środowisko materjalne życia społecznego ludzi przestawało całkowicie zależeć od ciasnych warunków przyrodzonych danej miejscowości; jeżeli przyroda jednej miejscowości nie dawała człowiekowi dostatecznych środków do zwyciężenia jej, to mógł je otrzymać, za pośrednictwem innych ludzi, od przyrody innej miejscowości, i odwrotnie. Każde nowe zwycięstwo nad przyrodą rozszerzało się w środowisku społecznym znacznie szybciej, aniżeli poprzednio, i podkopywało panowanie żywiołowych sił świata zewnętrznego wszędzie, gdzie dochodziła społeczno-ekonomiczna łączność wzajemnych stosunków śród ludzi. Przed coraz bardziej rozszerzającym się związkiem społecznym, chociaż i nie ściśle skupionym w daną epokę, powoli cofała się brutalna władza przyrody.

2. Stosunki produkcji i wymiany w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie.

a) Niezorganizowana łączność między gospodarstwami.

Wobec tego, że dla społeczeństwa drobno-burżuazyj-

nego najbardziej ważnemi i najcharakterystyczniejszemi są niezorganizowane (wymienne) stosunki między oddzielnemi przedsiębiorstwami, to, badając jego budowę, najdogodniej zacząć właśnie od tych stosunków, a nie od wewnętrznych stosunków przedsiębiorstwa.

Stosunki wymienne między gospodarstwami egzystowały, o czym wspominaliśmy, już w dosyć wczesnej epoce życia społeczeństw pierwotnych. Ale rola dominująca należała wtedy nie do stosunków wymiennych: one obejmowały tylko nieznaczną część produkcji,—przeważnie produkcję nadmiarów. Produkcja zaś istotnych, nieodzownych środków do życia, t. j. zasadnicza część produkcji, była zorganizowana prawie całkowicie w obrębie oddzielnej grupy. Grupa mogła ciągnąć swoją egzystencję nawet w tym wypadku, jeżeliby się przerwały jej stosunki wymienne z innemi grupami; posiadała rzeczywistą niezależność w życiu wytwórczym. Dlatego też każda taka grupa stanowiła sama w sobie rzeczywiste „społeczeństwo“. W miarę rozwoju społecznego podziału pracy, materjalna niezależność gminy zanika: w sferę wymiany wciąga się coraz bardziej, w ślad za nadmiarem produkcji, i zasadnicza jej część, grupa stopniowo przestaje bezpośrednio wytwarzać dla siebie wszystko potrzebne i zaczyna nawet najpierwszym swoim potrzebom zadość czynić drogą wymiany. Pojedyńcze gospodarstwo im dalej, tym w większym stopniu przestaje wytwarzać samo dla siebie. Rzemieślnik, zrywając więzy łączące go przedtym z rolnictwem, może tylko drobną część produktów swej pracy przeznaczać dla swojej rodziny. Szewc np. setną część, a tkacz jedwabiu—literalnie nic. W równym stopniu, wciągnięte w wir życia wymiennego gospodarstwo feudalne używa coraz to mniejszą część wyprodukowanego u siebie chleba, mięsa i t. d.

W ten sposób, *materjalna* zależność jednego gospo-

darstwa od innych wzrasta coraz bardziej. Tymczasem *formalnie* jest ono niezależne, t. j. organizuje je pojedyńcza osobista wola, inna dla każdego przedsiębiorstwa. Wewnętrzne jego stosunki są urządzone zupełnie przez tę wolę; a jego zewnętrzne stosunki nie są zorganizowane, nie są zależne od niczyjej woli. Taką jest budowa każdego wymiennego społeczeństwa, a przedewszystkim— drobno-burżuazyjnego.

Historja nie zna czystego, doskonałego typu drobnomieszczańskiego społeczeństwa, jak wogóle żadnego zupełnie jednostajnego systemu stosunków. Każde dane społeczeństwo, poza swojemi zasadniczemi, najbardziej charakterystycznemi elementami, zawiera ściśle z niemi poprzeplatane przeżytki przeszłych formacji społecznych i zarodki przyszłych. Do społeczeństwa drobno-burżuazyjnego stosuje się to wszystko w szczególnie wysokim stopniu i okazało się ono bardzo krótkotrwałym okresem przejściowym od społeczeństwa feudalnego do kapitalistycznego. Dlatego niektóre rysy społecznych warunków, które stara się ono samoistnie rozwinąć, zarysowały się z dostateczną wyrazistością dopiero w następnych epokach; ale że wtedy rysy te komplikują się i podlegają zmianom pod różnemi nowemi wpływami, to dla ułatwienia analizy powinny one być badane właśnie łącznie z ekonomiką drobno-burżuazyjnego społeczeństwa. W ten sposób w niektórych wypadkach będziemy musieli uciekać się do bardzo oderwanego, że tak powiemy, idealnego odtworzenia drobno-burżuazyjnych stosunków społecznych, ażeby od niego stopniowo przechodzić do rzeczywistości historycznej, jaką ona była.

A więc w społeczeństwie wymiennym produkcja jest rozdzielona pomiędzy znaczną ilość gospodarstw, i niema jedynej organizującej woli, któraby odpowiednio rozdzielała pracę społeczną pomiędzy różne gałęzie produkcji. Łączność między gospodarstwami wyraża się

w przechodzeniu produktów i środków przetwarzania od jednego gospodarstwa do drugiego; przechodzenie to odbywa się drogą wymiany, t. j. niezorganizowanego podziału społecznie pożytecznych rzeczy.

Tylko w produkcji zorganizowanej możliwy jest zupełnie celowy podział pracy; tylko w zorganizowanej produkcji praca może w zupełności zadośćuczynić potrzebom społeczeństwa:gdy dokładnie są nam znane rozmiary tych potrzeb i ilość pracy, którą rozporządza społeczeństwo dla zadośćuczynienia im, wola organizująca może podzielić pracę w stosunku do potrzeb. Przy stosunkach wymiennych potrzeby każdego gospodarstwa zaspokaja się pracą, którą nie ono organizowało, a jego praca zorganizowana służy do zadośćuczynienia potrzebom innych gospodarstw, które nie mają bezpośredniego wpływu na organizację pracy w tym gospodarstwie.

Tylko w pewnym okresie gospodarstwa wymiennego, kiedy panuje produkcja na zamówienie, wytwórca posiada chociaż przybliżone pojęcie o rozmiarze tej społecznej potrzeby, której ma zadośćczynić jego gospodarstwo. Wraz z rozwojem społecznego podziału pracy rozszerzają się też ramki stosunków wymiennych, robota na zamówienie ustępuje miejsce robocie na rynek; innemi słowy, zamiast ciasnego, określonego grona kupujących z góry znanego wytwórcy, występuje coraz szersze, ale i bardziej nieokreślone, zmienne, nieosobowe zapotrzebowanie rynku. Wytwórca traci możność osądzenia,w jakich rozmiarach zapotrzebuje społeczeństwo jego produkty. Z tego wypływają ważne skutki. Ażeby je sobie dokładnie uprzytomnić, skorzystamy z następnego prostego przykładu. Tysiąc szewców danego społeczeństwa wytworzyło 200,000 par butów, a popyt rynku, wyrażający społeczną potrzebę, redukuje się do 150,000 par; praca 350 szewców nie zaspokaja żadnej społecznej potrzeby, okazała się społecznie bezu-

żyteczną. Naodwrót, pięćdziesiąt tysięcy rolników wyprodukowało dziesięć miljonów pudów chleba; tymczasem potrzeba społeczna dochodzi do $10^1/_2$ miljonów pudów, i dla zupełnego jej zadośćuczynienia potrzebaby było pracy jeszcze 2,500 robotników. Część społeczno-roboczej energji rozpierzchła się bez pożytku, gdyż okazała się niepotrzebnie wydatkowaną; druga część—dlatego, że nie były w zupełności zaspokojone potrzeby pracujących. A zasadniczym powodem tego wszystkiego jest to, że jeden pracował niezależnie od drugiego, że nie było jednej kierującej woli—jednostkowej albo grupowej, co nie stanowi różnicy,— któraby podzieliła robotników odpowiednio, zmniejszyła ilość pracy w rzemiosłach i przeniosła część jego do rolnictwa, — jednym słowem któraby organizowała wzajemne stosunki gospodarstw.

Część pracy rzemieślniczej stała się społecznie bezpożyteczną, pracownicy nie dostają za nią nic od społeczeństwa, t. j. od rynku. Wskutek tego potrzeby ich nie są zaspokajane w całości; stąd powstaje cały szereg cierpień. W rolnictwie wydatkowano za mało pracy, chleb nie dla wszystkich starczył,—stąd znowu powstają cierpienia. Ludzie okazali się nieprzygotowanemi do własnych wzajemnych stosunków, tak jak pierwotny człowiek niejednokrotnie był nieprzystosowany do stosunku z zewnętrzną przyrodą.

W rzeczywistości takie rażące nieprzystosowanie, jak w danym wypadku, bodaj czy dało się kiedykolwiek zauważyć w życiu historycznym drobno-burżuazyjnych społeczeństw.

Ale i wogóle ma ono swoje granice, zależne od tychże społecznych stosunków. Dla wyjaśnienia, gdzie są te granice, trzeba rozważyć kwestję rynku i konkurencji.

Wytwórca wymienia swój produkt—swój *towar*—na inne towary: początkowo na pieniądze, potym pieniądze

te na inne produkty, które mu są potrzebne; ale pieniądze to także towar, i na razie niema potrzeby mówić o nich specjalnie. Jaką też ilość obcych towarów otrzyma wytwórca za swoje? Innemi słowy: jak znaczną będzie wartość wymienna jego towarów?

Przypuśćmy, że społeczeństwo jest zupełnie jednolite, że różne gospodarstwa są podobne do siebie rozmiarem potrzeb i ilością energji roboczej, która w każdej z nich wydatkuje się na produkcję. Jeżeli mamy takich gospodarstw miljon, to potrzeby każdego z nich stanowią jedną miljonową część potrzeb społeczeństwa, i praca każdego z nich stanowi jedną miljonową część wydatków energji roboczej. Jeżeli przytym cała produkcja społeczna czyni zupełnie zadość ogólnej sumie potrzeb społecznych, to każde gospodarstwo dla zaspokojenia swych potrzeb musi otrzymać za swoje towary jedną miljonową część całego społecznego produktu. Jeżeli pojedyńcze gospodarstwa dostaną tego mniej, zaczną słabnąć i rozpadać się, nie będą w stanie spełnić poprzedniej roli społecznej, dostarczać społeczeństwu po jednej miljonowej części całej jego energji roboczej w walce z przyrodą. Jeżeli niektóre gospodarstwa otrzymają ponad jedną miljonową część całego produktu pracy społecznej, to na tym stracą i zaczną słabnąć inne gospodarstwa, które otrzymają mniej.

Ilość energji roboczej, nieodzowna społeczeństwu dla przetwarzania pewnego produktu, nazywa się społeczną wartością albo też wprost wartością tego produktu. Korzystając z tego terminu, poprzednie wywody można wyrazić w następujący sposób:

W jednolitym społeczeństwie z podziałem pracy dla zupełnego podtrzymania produkcyjnego życia w normalnym stanie potrzeba, aby każde gospodarstwo przy wymianie dostawało za swoje towary *równą im wartościowo* ilość tych produktów dla swoich potrzeb. W przytoczo-

nym przykładzie wartość towarów danego gospodarstwa równa się jednej miljonowej całej wartości produktu społecznego, i wartość nieodzownych dla gospodarstwa przedmiotów użycia równa się także jednej miljonowej całej społeczno-roboczej energji.

Stosownie do określenia podanego we wstępie, za jednostkę miary społeczno-roboczej energji trzeba przyjąć godzinę zwyczajnej pracy o średniej intensywności. Jeżeli towar kosztuje 12 takich „godzin“, to powinien być wymieniony na inny towar, kosztujący także 12 „godzin“, np. na odpowiednią ilość metalu pieniężnego. Jeżeli zaś wymiana odbywa się w inny sposób, to pewne gospodarstwa muszą się osłabiać i dochodzą do upadku. Na rynku ceny towarów powinny się układać w sumie i średnio jako odpowiadające ich wartościom, gdyż inaczej egzystencja całego społeczeństwa staje się bardzo chwiejną.

Ale w rzeczywistości społeczeństwo wymienne nie jest jednak pozbawione pewnej trwałości. Ceny towarów stale, w większym albo mniejszym stopniu, odchylają się od ich wartości, gdyż żadna wola organizująca nie kieruje wymianą; jednakże w samej budowie społeczeństwa mieści się swojego rodzaju mechanizm, którego działanie kieruje wahaniem cen w ten sposób, że odchylenia w jedną stronę zmieniają odchylenia w drugą i ostatecznie sprowadzają równowagę. Mechanizm ten posiada potężną siłę, pierwotną i żywiołową; nazywa się on *konkurencją rynkową*.

Jeżeli wytwórca decyduje się sprzedać swój towar niżej ceny wartości, to gospodarstwo osłabia się; jeżeli inni wytwórcy kupują jego towar wyżej wartości, to ich stan materjalny pogarsza się. Powstaje walka interesów sprzedającego i kupującego; a rezultatem jej jestto, że każdy przyzwyczaja się żądać za swój produkt w żadnym razie *nie mniej* nad jego wartość i dawać za cu-

dzy *nie więcej* nad jego wartość; w ten sposób, w społeczeństwie tworzy się pojęcie o „cenie“ towarów, która w rzeczywistości odpowiada (w przybliżeniu) ich wartościom.

Ale nie zawsze udaje się wytwórcy sprzedać swój towar podług jego wartości, czasami jest on zmuszony sprzedać go taniej. W poprzednim przykładzie, kiedy 1000 szewców dostarczyło na rynek 200,000 par butów, a społeczeństwo może kupić tylko 150,000 butów, szewcy znajdują się w bardzo ciężkim położeniu. *Podaż* ich towaru przewyższa *popyt* na niego; cały towar nie może być sprzedany i każdy ze sprzedających narażony jest na ryzyko nie znalezienia nabywcy. Wtedy zaczyna się gwałtowna walka między sprzedającemi: każdy z nich gotów stracić część wartości swego towaru, aby tylko przyciągnąć do siebie kupujących i nie wrócić do domu z niesprzedanym towarem. Cena towaru spada: buty, kosztujące 50 „godzin zwykłej pracy“ sprzedaje się za ilość pieniędzy, zawierającą zaledwie 40,35 podobnych jednostek energji roboczej. Gospodarstwa szewców ubożeją, niektóre nawet zupełnie upadają; część szewców zmuszona jest zmniejszyć swoją produkcję, gdyż nie zaspokaja dostatecznie potrzeb swego gospodarstwa, t. j. zaczyna się źle odżywiać, nie może kupować materjału w poprzedniej ilości i t. p.; inna część rzuca poprzednie zajęcie i wybiera sobie inną rolę w produkcji albo też znajduje się poza nią. Rezultat jest taki, że następnym razem rynek nietylko nie jest zawalony towarem szewckim, ale nawet przeciwnie: przy podaży na 120,000 par butów popyt równa się np. 160,000 par.

Wtedy powstaje walka już między kupującemi: nie chcąc pozostać zupełnie bez butów, wielu kupców godzi się płacić za parę butów ponad jej wartość, zamiast 50 – 60,65 jednostek energji roboczej w postaci pieniędzy.

Dobre ceny pozwalają gospodarstwom sprzedających podnieść się, zwiększyć wytwórczość; ilość szewckich przedsiębiorstw może się nawet zwiększyć i znowu zmienia się stosunek popytu do podaży, zachodzi nowe wahanie w cenie towaru w stronę przeciwną i t. d.

W ten sposób konkurencja rynkowa w postaci walki — z jednej strony między kupującym a sprzedającym, z drugiej strony między sprzedającemi jednakowe towary, a także między kupującymi—dąży śród ciągłych wahań do utrzymania cen towarów na poziomie ich wartości, obniżając ceny zbyt wysokie i podwyższając ceny zbyt nizkie. Jeżeli produkcja w danej gałęzi przekracza rozmiary potrzeby społecznej, jej produkty sprzedają się niżej wartości i produkcja zmniejsza się; jeżeli zaś niezupełnie odpowiada potrzebie społecznej, produkty jej sprzedają się ponad wartość, i produkcja rozszerza się. W ten sposób za pośrednictwem rynku prawo wartości kieruje produkcją społeczną, przystosowując ją do potrzeb społecznych. Ale takie przystosowanie dokonywa się drogą stałych wahań; jest ono zawsze niezupełne, a to pociąga za sobą cierpienia wytwórców, bezpożyteczne szafowanie energji społecznej.

Wytwórca zawsze może znaleźć się nieprzygotowanym do swego społecznego środowiska. Marna to pociecha dla rzemieślnika, który został zrujnowany z powodu braku popytu i zaniecha produkcji, jeżeli wie, że z biegiem czasu równowaga między popytem i podażą sama przez się ustali się.

W taki to sposób stosunki społeczne panują nad ludźmi w gospodarstwie wymiennym, chociaż, może być, i mniej dotkliwie, aniżeli stosunki zewnętrznej przyrody nad ludźmi społeczeństw pierwotnych.

Wyłożone poglądy na cenę i wartość w społeczeństwie wymiennym znane są w spółczesnej na-

uce pod mianem: „Teorja wartości pracy“. W charakterze przeżytków nierozwiniętej świadomości, podtrzymywanych interesami klasowemi pewnych grup społeczeństwa, do tej pory przechowują się, jeżeli nie w nauce, to w traktatach naukowych, poglądy innego rodzaju, bardziej lub mniej skomplikowane i zagmatwane teorje, „objaśniające“ inaczej życie społeczeństwa wymiennego. Wobec tego rozpatrzymy, czy którakolwiek z tych teorji może być racjonalną.

Przy wymianie zachodzi porównanie najróżnorodniejszych towarów: topór, chleb, książka, przedmiot ozdoby i t. p. Dla porównania różnych przedmiotów koniecznym jest, żeby w nich było coś wspólnego, dającego się zmierzyć. Człowiek, zarówno jak i zwierzę, posiadają wagę, którą można zmierzyć; dlatego zupełnie jest możliwe porównanie wagi człowieka z kamieniem. Co wspólnego można znaleźć we wszystkich rozmaitych towarach, które porównywa się ze sobą w razie wymiany? Już na pierwszy rzut oka da się zauważyć, że to nie objętość, nie waga, nie twardość—wogóle nie „naturalne“ ich własności. Znaczy się, że to — ich własność *społeczna*. Ale jaka mianowicie? Takich własności, jak już wyżej było wykazane, jest tylko dwie: społeczna użyteczność i wartość społeczna. Ale czy to jest społeczna użyteczność? Nie, topór pożyteczny *w roli* narzędzia przetwarzania, chleb — *w charakterze* środka podtrzymującego siły robocze producenta i t. p. — na ilościowe porównanie nie starczyłoby miejsca, a ono właśnie występuje w wymianie. Oczywiście, że chodzi tu o wartość społeczną, t. j. o tę ilość społeczno-roboczej energji, jaką kosztuje każdy towar; z tego punktu widzenia staje się zupełnie zrozumiałą ilościowa równość najróżnorodniejszych produktów, nawet materjalnych z niematerjalnemi.

Ale przypuśćmy, że poprzednie rozumowanie jest fałszywe, że w podstawie procesu wymiennego leży nie wartość, lecz coś innego, czego nawet, być może, jeszcze nie znamy. Dajmy na to, że w toporze

i parze butów to niewiadome „coś“ mieści się w jednakowej ilości, tak że obydwa towary należy sprzedawać po jednej i tej samej cenie. Wartość robocza jednak tych towarów nie jest jednakowa: topór kosztuje 8 „godzin zwykłej pracy“, a buty—12. W takim razie, któż zechce wziąć się do szewctwa, kiedy ono najoczywiściej jest niepopłatne? Wszyscy będą woleli robić topory. Rozwój społecznego podziału pracy stałby się niemożebnym. W ten sposób, przyjęcie każdej innej zasady wymiany, oprócz wartości, doprowadza do absurdu.

Chociaż cena wogóle określa się wartością, ale w każdym poszczególnym wypadku może ona jej nie odpowiadać. Tylko tam swobodnie funkcjonuje konkurencja, gdzie wytwórczość towarów ma możność rozszerzać się i kurczyć pod wpływem popytu na rynku — tylko tam ceny rzeczywiście dochodzą do poziomu wartości. Najbardziej dotyczy to przemysłu przetwórczego. Gdzie wytwórczość nie jest tak elastyczną, tam prawo wartości roboczej występuje w mniej czystej postaci.

Ma to miejsce w rolnictwie i w mniejszym stopniu w przemyśle. Na danym kawałku gruntu trudno zwiększyć znacznie produkcję zboża, jeżeli cały szmat ziemi jest oddany pod uprawę roli. Dlatego, wraz z wzrostem rozmiarów społeczeństwa wymiennego, ze zwiększeniem popytu na zboże cena jego może uporczywie trzymać się ponad wartość, dlatego że podaż nie może zaspokoić popytu.

Dalej, swobodnemu działaniu konkurencji często w znacznym stopniu przeszkadzają różne *organizowane* stosunki między ludźmi; to samo miało miejsce i w historycznie znanych drobno-mieszczańskich społeczeństwach (związki cechowe, feudalne—o ich wpływie na wymianę i konkurencję pomówimy szczegółowo dalej).

Wreszcie, w innych wypadkach, często w związku z tylko co wspomnianemi warunkami, specjalnie z ostat-

nim, na scenę występuje *monopol.* Monopolem nazywa się nie zwykły brak konkurencji, ale zupełna jej nieobecność. Jeżeli wytwarzaniem pewnego społecznie-potrzebnego produktu zajmuje się tylko jedno przedsiębiorstwo, albo niewielka liczba przedsiębiorstw działających w porozumieniu, to kupujący może być zmuszony płacić za produkt niepomiernie duże ceny. Wtedy staje się widocznym, że oddzielna grupa, korzystając ze swego wyjątkowego stanu, wyzyskuje całe społeczeństwo.

Monopol tłumaczy ten fakt, że w społeczeństwie wymiennym mają cenę, między innemi, i niektóre z przedmiotów, nie wytworzonych zupełnie przez pracę, nie mające wartości roboczej, np. nieuprawiona ziemia, siła prądu wody (kiedy rzekę dzierżawi się pod młyn), tytuł honorowy, prawo na pracę, odpuszczenie grzechów (przedmiot handlu duchowieństwa) i t. p.

Bywa to w tym wypadku, kiedy przedmioty, nie stworzone pracą, pozostająca bez użytku, a przytym istniejące w ograniczonej ilości, stają się własnością prywatną, zagarniane są przez pojedyńczych ludzi w posiadanie; wtedy właściciele nie zgadzają się ustąpić tych przedmiotów do użytkowania innym ludziom inaczej jak tylko za zapłatą, za określoną wartość np., za określoną sumę pieniędzy.

Cena takich przedmiotów nie może zależeć od ich wartości, która wcale nie istnieje. Cena ta, jak wszelki wyzysk, zależy bezpośrednio od stosunku siły klas społecznych, w danym wypadku—sprzedających i kupujących podobne towary; naturalnie, że i ten stosunek sił objaśnia się zasadniczemi historycznemi warunkami,— rozwojem stosunków człowieka do przyrody.

Drobno-burżuazyjne społeczeństwo wymienne każe przypuszczać już rozwiniętą pieniężną formę wymiany. Obrót towarów na wielką skalę niemożliwy jest bez pieniędzy, które są jego narzędziem. Pieniądz gra olbrzymią i wie-

lostronną rolę w życiu społeczeństwa wymiennego. Ponieważ społeczeństwo wymienne zna tylko wymianę pieniężną, ponieważ pieniądz jest *ceną* każdego towaru, stanowi on więc również stałą *miarę wartości* towarów. Wskutek konkurencji na rynku handlowym wytwórca pragnie brać za swój towar nie mniej niż wynosi jego wartość; ale wartość ta przedstawia mu się naturalnie nie w postaci określonej ilości społecznej energji pracy, lecz w postaci określonej sumy pieniędzy.

Następnie we wszystkich operacjach kredytowych, które w społeczeństwie wymiennym są zwykłym zjawiskiem, pieniądz występuje jako prawne *narzędzie wypłaty*. Z rynkiem towarowym związany jest nierozdzielnie rynek kredytowy. W sumie stanowią one rynek handlowy wogólności.

Dla normalnego biegu życia społeczeństwa wymiennego niezbędnym jest, aby narzędzie wymiany i wypłaty znajdowało się na rynku handlowym w dostatecznej ilości. Zobaczmy, jak wielką jest ta dostateczna ilość.

Przy jednoczesnej sprzedaży za gotówkę, pieniędzy potrzeba naturalnie tyle, ile kosztują na rynku sprzedawane towary. Ale na przeciąg pewnego okresu czasu dla całego szeregu operacji za gotówkę, suma pieniędzy może być mniejsza, niż suma cen towarów.

Rzemieślnik kupił od chłopa zboża za 10 rub. Za te 10 rub. chłop kupił sochę od kowala; kowal kupił za otrzymane pieniądze stół od stolarza. Wszystkie trzy operacje odbyły się w ciągu jednego tygodnia; potrzeba było na nie tylko 10 rubli, chociaż suma tych towarów wynosiła 30 rub., przyczyna tkwi w tym, że w przeciągu tygodnia z daną sumą pieniędzy zrobiono trzy obroty. Wogóle przy sprzedaży za gotówkę niezbędna dla rynku towarowego suma pieniędzy określa się jak następuje: sumę cen sprzedanych towarów dzieli się przez przeciętną liczbę obrotów monety za czas sprzedaży tych towarów.

Towary, sprzedawane na kredyt, przechodzą bezpośrednio z rąk do rąk bez pomocy pieniędzy. Ale później trzeba za nie, naturalnie, płacić. Żeby wykazać ilość pieniędzy potrzebną dla rynku kredytowego, należy wziąć pod uwagę nietylko szybkość obrotu pieniędzy, ale i inną okoliczność.

Stolarz kupił na kredyt u chłopa zboża za 10 rub., a ten ostatni kupił znów u innego także na kredyt stół za 9 rub. Przy obrachunku stolarz płaci chłopu tylko 1 rub., chociaż suma długów wynosiła 19 rub. — *A* winien jest *B* 100 rub., *B* winien *C* także 100 rub., wreszcie *C* kupił na kredyt od *A* towarów także za 100 rub. Przy obrachunku wszyscy trzej nic nie płacą pieniędzmi. W ten sposób przy płaceniu długów ilość niezbędnych narzędzi wypłaty zmniejsza się o całą sumę wypłat, które się wzajemnie znoszą. Reszta wypłaca się ilością pieniędzy, jaka będzie wymagana, stosownie do szybkości obrotu pieniężnego.

Wogóle suma pieniędzy, niezbędna dla rynku handlowego na pewien przeciąg czasu,—*popyt na pieniądze*— określa się jak następuje: do sumy cen towarów, prócz tych, które się sprzedają na kredyt, dodaje się suma wypłat terminowych, bez tych, które się wzajemnie znoszą, i rezultat dodawania dzieli się przez przeciętną ilość obrotu monety w ciągu tego czasu.

Rzeczywista ilość pieniędzy w społeczeństwie wymiennym, mówiąc ogólnie, nie bywa mniejsza niż rozmiary „popytu na pieniądze“, na rynku handlowym istnieje jeszcze nadwyżka, która jako „skarb“, zapasy pieniężne, leży spokojnie w kieszeniach i składach (piwnicach) swoich właścicieli, ażeby wyjść na światło dzienne wtedy, kiedy się okaże wzmocniony popyt na pieniądze, dla kupna towarów lub dla spłaty długów.

Wielkiej społecznej roli pieniędzy, jako narzędzia obrotu towarów, odpowiada utworzenie się osobnej kla-

sy ludzi, dla których obrót towarów jest specjalnością, to jest—klasy kupców. Zresztą działalność ich nie ogranicza się tylko do kupna i sprzedaży towarów; organizują oni również transport towarów, dostarczają je z miejsca produkcji na rynek handlowy, a niekiedy także z rynku handlowego na miejsce konsumcji. Transport towarów trzeba właściwie uważać za ostatnią operację w ich produkcji: jeżeli w danej miejscowości produkt nie może zadowolić potrzeb społecznych, to nie jest on jeszcze wykończonym produktem, nie jest jeszcze rzeczywistym przedmiotem spożycia; produkcja jego skończona jest przez przewiezienie go tam, gdzie jest przeznaczony do spożycia, gdzie staje się społecznie pożytecznym.

Kredyt pieniężny powołuje także do życia osobną klasę ludzi, dla których stanowi specjalność—jest to klasa lichwiarzy.

Reszta producentów towarów drobno-burżuazyjnego społeczeństwa jest również niezupełnie jednorodna: dzieli się ona na klasy odpowiednio do roli oddzielnych grup w produkcji społeczeństwa: rolnicy, różnego rodzaju rzemieślnicy—szewcy, kowale i t. d.

Będzie tu na miejscu wyjaśnić różnicę pomiędzy pojęciem „stanu“ a „klasy“. Klasą nazywa się grupa ludzi, połączonych przez podobieństwo położenia w produkcji i, wskutek tego, przez podobieństwo interesów ekonomicznych: kupcy, rzemieślnicy, rolnicy; organizatorzy z jednej strony, zorganizowani—z drugiej i t. d. Pod stanem należy rozumieć grupę ludzi, znajdujących się w podobnym położeniu *prawnym*: feudałowie z jednej strony, zależne chłopstwo—z drugiej, są to dwa stany, różniące się w swoich prawach. Ponieważ różnice prawne wypływają z różnic czysto ekonomicznych, więc i stany są zwykle zarazem klasami; ale klasy mogą nie być wcale stanami, t. j. mogą się nie różnić pod względem położenia prawnego.

b) Wewnętrzne stosunki oddzielnych gospodarstw drobno-burżuazyjnego społeczeństwa.

Za najbardziej typową drobno-burżuazyjną grupę należy uważać gospodarstwo miejskiego rzemieślnika z drugiej połowy wieków średnich. Pozostawiając do następnego rozdziału kwestję, jak utworzyły się miasta i wyswobodziły się klasy rzemieślniczo-kupieckie, zauważmy tymczasem, że rzemieślnik jest *wolnym* producentem towaru.

Gospodarstwo rzemieślnika w czystej swojej postaci przedstawia się jako niewielka rodzina—rezultat rozszczepienia się wielkich rodzin wczesnego-feudalnego okresu, które były z kolei pozostałością dawnych patrjarchalno-rodowych organizacji. Małe rozmiary rodziny rzemieślnika są w zależności od charakteru początkowej produkcji rzemieślniczej, której narzędzia nie wymagają połączenia pracy wielu robotników, tak że jeden—dwuch ludzi dają sobie z niemi z łatwością radę.

Będąc słabą pozostałością patrjarchalno-rodowych stosunków, drobno-burżuazyjna rodzina odtwarza je w minjaturze w wewnętrznym swoim ustroju. Ojciec rodziny przedstawia nietylko główną siłę roboczą gospodarstwa, ale także samowładnego organizatora w stosunkach produkcji i podziału. Reszta rodziny znajduje się w zupełnym poddaństwie już skutkiem faktu, że największa i najważniejsza część pracy przy zdobywaniu środków do życia spoczywa na barkach ojca rodziny. Przy pomocy synów-wyrostków, a często także przy pomocy przyjętych na naukę obcych młodych ludzi, gospodarz prowadzi produkcję rzemieślniczą i sprzedaje produkty pracy. On również zajmuje się zakupnem za otrzymane pieniądze niezbędnych przedmiotów spożycia.

Zazwyczaj różne środki do życia nabywają się nie w wykończonej postaci, w której mogłyby być bezzwłocznie spotrzebowane. Ostatnie procesy produkcyjne odbywają się już w spożywającym gospodarstwie (przygotowanie pożywienia z kupionych zapasów, szycie odzieży z kupionych tkanin i t. p.). Wszystkie te czynności spełniają przedewszystkim kobiety w rodzinie.

Tym sposobem kobiety tworzą „naturalno-gospodarczą“ część rodziny: prowadzą one domową produkcję dla bezpośredniego spożywania, przyczym środków tej produkcji dostarcza im głowa rodziny. A zatym dla kobiety zarysowuje się nadzwyczaj wązki, zacieśniony krąg działania, w dodatku działania bardzo niesamodzielnego, do którego warunków materjalnych dostarcza kobiecie jej pan—mężczyzna. Łatwo z tego wnioskować, jak upośledzone stanowisko zajmuje w rodzinie kobieta.

> Historyczna rola kobiety w ostatnich stuleciach jest w zależności od tego faktu mianowicie, że w rozwijającym się społeczeństwie wymiennym kobieta musiała spełniać prawie niezmienione naturalno—gospodarcze funkcje, musiała być pozostałością niższej formacji produkcyjnej wśród systemu stosunków wyższego typu. Ciasne gospodarstwo domowe kuchni i pokoju dziecinnego oznacza poddaństwo kobiety.

Położenie człowieka obcego, przyjętego przez majstra na naukę rzemiosła i nazywanego uczniem, a później czeladnikiem, początkowo niewiele się różni od położenia członków rodziny. Mieszka on razem z rodziną gospodarza, pije i je z nią razem, i wogóle korzysta, jak członek rodziny z gotowych środków do życia. Prócz tego, ponieważ ma on sam stać się kiedyś samodzielnym rzemieślnikiem, dostaje od majstra niewielką pensję, z której musi uskładać sobie pewną sumę na urządzenie włas-

nej pracowni. Pracuje razem z majstrem, jednocześnie z nim zaczynając i kończąc pracę; majster widzi w nim pomocnika w produkcji, a nie przedmiot wyzysku. Wogóle we wczesnej epoce gospodarstwa wymiennego położenie uczniów i czeladników jeżeli się różni od położenia krewnych majstra, to raczej na korzyść pierwszych, a mianowicie pod względem większej ich samodzielności.

Co się tyczy rodziny włościańskiej, to, o ile zostaje ona wciągnięta w wir gospodarstwa wymiennego, przeistacza się powoli z dawnej patrjarchalnej „wielkiej rodziny“ w rodzinę zwykłego drobno-burżuazyjnego typu. Ale w ciągu wieków średnich przekształcenie to nie zdołało się jeszcze skończyć. Zresztą włościańskiej rodziny owych czasów nie należy uważać za samodzielną produkcyjną grupę: wchodzi ona jeszcze w skład grupy feudalnej.

Gospodarstwo feodalno-naturalne na pierwszy rzut oka mało się zmieniło, przechodząc w gospodarstwo feudalno-wymienne—tym bardziej, że przejście to odbyło się bardzo powoli i w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie, jakim je nam podaje historja, nie było nigdy skończone zupełnie. Feudał bywał jak i pierwej organizatorem w przedsięwzięciach społecznych w tych wypadkach, kiedy roli tej nie mogli pełnić członkowie włościańsko-feudalnej grupy; pozostaje jak i dawniej organizatorem podziału w tym znaczeniu, że pod postacią pańszczyzny i czynszu przywłaszcza sobie dodatkową pracę chłopów: po dawnemu zatrzymuje w swoich rękach organizatorską działalność prawnego życia swojej grupy. Ale rozmiary i charakter działalności jego w każdej z tych trzech dziedzin podlegają, jakkolwiek bardzo stopniowej, jednak również bardzo ważnej zmianie.

Działalność organizatorska feudała w sferze produkcji zmniejsza się szybko. Rozległe stosunki wymien-

ne wywołały powstanie wielkich organizacji państwowych, które wzięły na siebie obronę bezpieczeństwa publicznego. W ten sposób pan feudalny traci swoją społecznie-pożyteczną rolę w sprawie wojskowej obrony podwładnego mu chłopstwa. Przy swoich wojowniczych skłonnościach występuje on częstokroć nie jako broniący normalnego biegu życia produkcyjnego, ale jako naruszający go.

Jeśli pierwej feodał był pożyteczny, ponieważ urządzał takie przedsięwzięcia użyteczności społecznej, które były ponad siły dla pojedyńczych gospodarstw włościańskich—dworskie młyny, piekarnie, tłocznie wina, mosty, i t. p., to teraz potrzeba tego znika. W ogólnym podziale pracy pojedyńcze największe włościańskie i rzemieślnicze gospodarstwa mogłyby były podołać podobnym sprawom, ale pan feudalny nie pozwala na to. Czyni on z urządzeń feudalnych swój monopol i, żądając wysokiej opłaty za korzystanie z nich, stwarza sobie poważne i pewne źródło dochodów, nie dbając zupełnie o wygodę ludności. Zdarzały się nawet wypadki, że pan feudalny nie posiadał nawet własnego młynu a zmuszał chłopów do płacenia za prawo odwiezienia zboża do innego młynu, na tej zasadzie, że mielenie zboża w cudzym młynie nadwereża jego przywileje feudalne.

Następnie ogranicza on potrochu swoją działalność jako organizatora pomocy gospodarstwom włościańskim na wypadek klęsk żywiołowych, uważając, że wszystko to—to zbyteczne wydatki.

Rzecz w tym, że gospodarka wymienna rozwija żądzę pieniędzy, żądzę gromadzenia bogactw. W epoce naturalnej gospodarki żądza nabywania ograniczona była równowagą potrzeb feudałów. Wobec nierozwiniętej wymiany, nawet najpotężniejszy feudał nie może posunąć się w swoich potrzebach dalej poza to, co mu daje

produkcja własnych jego dóbr, zwiększenie danin swoich poddanych, np. o 100,000 pudów zboża, nie przyniesie mu żadnej korzyści: zboża tego nie będzie w stanie spożyć wraz z całym swoim dworem i zboże bez pożytku gniłoby w śpichlerzach. Zupełnie co innego przy szeroko rozwiniętym podziale pracy, w gospodarce pieniężnej. Niema granic dla rozwoju potrzeb, o ile tylko są pieniądze dla zaspokojenia ich. Wogóle pieniądz może wszystko; ale każda dana suma pieniędzy może dostarczyć nie wszystko, lecz tylko pewną sumę zadowolenia. Ta rola pieniędzy w życiu wyradza w ludziach dążenie do bezgranicznego powiększania zasobów pieniężnych—dążenie, które ogarniało feudałów coraz bardziej w miarę tego, jak gospodarka ich stawała się wymienną. (Do rozwoju tego dążenia przyczynia się także fakt, że pieniądze *dają się* gromadzić i przechowywać, czego nie można czynić z innemi produktami).

Stąd wynikają znaczne zmiany w charakterze podzielczej działalności feudała. Pańszczyzna i czynsz przybierają olbrzymie rozmiary. Pan feudalny stara się wycisnąć z chłopów wszystko, co tylko się da.

Działalność organizatorska pana feudalnego w dziedzinie życia prawnego zamienia się w środek zdzierstwa.

Sądy i administracja stają się dla pana feudalnego poważnym źródłem dochodu.

Dążąc do zwiększenia rozmiarów własnego gospodarstwa feudał przywłaszczał sobie ziemie, z których korzystał wspólnie z chłopami i wogóle wszelkiemi sposobami okrawał chłopską własność ziemską, co wywołało wielką szczupłość gruntów w gospodarstwach włościańskich.

Uciskani nadmiernemi ciężarami, chłopi coraz częściej porzucają rolę. Feudałowi pozostaje więc tylko przywiązać ich do ziemi, co też wprowadza w czyn, ko-

rzystając ze swojej siły politycznej, ze swego wpływu na prawodawstwo. Z człowieka nawpół wolnego, jakim był do tego czasu w większości wypadków włościanin, staje się on przykutym do ziemi chłopem, prawie niewolnikiem.

Tak więc siła stosunków wymiennych wywołała przejście systemu feudalnego w poddaństwo chłopów.

Włościańska gmina rolna przechowuje się wśród wszystkich tych zmian w znacznym stopniu. Co prawda pan feudalny okrawa stopniowo jej samodzielność: na miejsce obieralnych wójtów i sędziów wysuwają się kreatury pana; wszelka, choć trochę ważniejsza decyzja zgromadzenia gminnego musiała być zatwierdzona przez pana lub jego zaufanych. Wogóle jednak feudałowie oszczędzali ustrój gminny, o ile przynajmniej nie szkodził on ich interesom. Szczególniej w epoce największego ucisku chłopstwa przez stosunki pańszczyźniane, urządzenia gminne były korzystne dla feudała, tak że należy przypuszczać, iż w niektórych razach stwarzał on je nawet sztucznie tam, gdzie ich już nie było. W tym celu trzeba było tylko związać chłopów odpowiedzialnością solidarną, uczynić gminę odpowiedzialną za należyte wypełnianie pańszczyzny przez każdego z chłopów. Wtedy gmina zmuszona była troszczyć się także o to, by przyjść z pomocą każdemu podupadającemu gospodarstwu, ponieważ jego ruina zwiększała ciężary innych, a także i o to, by przeszkodzić porzucaniu ziemi przez chłopów. Jednym słowem, jakkolwiek nowa administracyjna gmina przypomina co do formy dawną, rola jej w istocie jest zupełnie inna. Dawna gmina dążyła do równego dla wszystkich gospodarstw włościańskich dobrobytu, nowa — do równego wymiaru ucisku.

Tak więc, podczas gdy klasa rzemieślników i kupców uwalnia się z pod osobistej zależności, ludność rolnicza, przeciwnie, w pierwszym stadjum rozwoju spo-

łeczeństwa wymiennego wpada w o wiele jeszcze cięższą zależność niż pierwej. Zasadnicza przyczyna tej różnicy leży w większej nieruchliwości środków produkcji rolniczej w porównaniu z bardziej szybkim postępem techniki w innych dziedzinach pracy społecznej.

c) *Zorganizowane stosunki pomiędzy grupami w społeczeństwie drobno-burżuazyjnym.*

Wydzielenie się miast ze wsi, centrów rzemiosła i wymiany z dziedziny gospodarstwa rolnego należy uważać za punkt wyjścia w rozwoju nowych zorganizowanych stosunków pomiędzy grupami.

Wydzielenie to, jeśli nie liczyć miast, które świat średniowieczny wziął w spadku po epoce wszechświatowego panowania Rzymian, szło bardzo powoli. Zarodkiem miasta bywała najczęściej wieś handlowa. Wsie położone w najlepszych punktach komunikacyjnych— przy połączeniu się rzek spławnych, u przejść górskich, na skrzyżowaniu się gościńców i t. d. stawały się stopniowo centrami wymiany, miejscem, gdzie odbywały się perjodyczne jarmarki. Bogactwa, które nagromadzały się tam wskutek tego, wzbudzały chciwość sąsiadów; dla obrony więc przed częstemi napadami musiano wznosić mury (w wiekach średnich — charakterystyczna cecha miast). Dzięki łatwemu zbytowi towarów w nowym mieście rozwijały się rzemiosła. Zależny rzemieślnik grupy feudalnej ciągnął do miasta, aby być bliżej rynku zbytu swoich wyrobów; stosunki feudalne niewiele krępowały przytym rzemieślnika, ponieważ był on zazwyczaj oczynszowany i, mieszkając w mieście, mógł jeszcze lepiej wywiązywać się ze swoich powinności. Początkowo rzemieślnik prowadzi przytym niewielkie go-

spodarstwo rolne: nowo-powstałe średniowieczne miasto otoczone było polami i pastwiskami i charakterem życia zbliżało się bardzo do wsi. Ponieważ jednak rzemiosło, wraz z postępem stosunków wymiennych, staje się dla mieszkańców miast coraz korzystniejszym, rolnictwo schodzi na plan drugi. Specjalizacja rzemieślników miejskich doprowadza ich sztukę do takiej wysokości, że włościanie, którzy zajmują się wciąż jeszcze rzemiosłem, nie mogą nawet marzyć, aby im dorównać. Odtąd nawet feudałowie wolą kupować produkty przemysłu przetwórczego w mieście; poddani chłopi nie mają już wyrabiać dla nich tych przedmiotów, lecz dostarczać tylko środków do nabywania ich. W ten sposób odbyło się wydzielenie miast od wsi. Jak powoli odbywał się ten proces, można sądzić choćby np. z faktu, że jeszcze w 1589 roku mieszczanie Monachjum, według słów księcia bawarskiego, nie mogliby istnieć bez pól i pastwisk.

Powstawszy na gruncie niezorganizowanych stosunków wymiennych pomiędzy ludźmi, miasto samo przez się oznacza już pewien zorganizowany łącznik pomiędzy niemi. Przypuszcza ono już wspólną dla swoich mieszkańców obronę wojskową i wspólną organizację życia prawnego: tylko przy tych warunkach miasto może być rzeczywistym centrem rzemiosła i wymiany.

Wskutek słabego rozwoju przeciwieństw ekonomicznych i nierówności majątkowych, organizacja spraw publicznych układa się według republikańskiego typu, zbliżającego się do ustroju rupublik nowoczesnych. Zresztą odcień arystokratyzmu—przewaga potęgi niewielu najznakomitszych i najbogatszych rodzin—od początku już daje się spostrzegać we wszystkich republikach miejskich. Odcień ten jest tym silniejszy, im więcej rozwinięta jest nierówność faktyczna—bogactwo i ubóstwo, a ono, jak zobaczymy dalej, zwiększa się stopniowo, wraz z biegiem

rozwoju ekonomicznego, tak że pod tym względem najbardziej postępowe republiki Włoch były jednocześnie najbardziej arystokratyczne.

W miarę wzrostu materjalnej siły ludności miejskiej słabnie faktyczna zależność miasta od pana feudalnego, na którego ziemi się znajduje. Poczęści drogą pieniężnego okupu, poczęści poprostu drogą walki, mieszczanie zdobywali coraz więcej niezależności w sprawach wewnętrznych. Nieustanne zatargi pomiędzy feudałami, osłabiając ich potęgę, dawały częstokroć mieszczanom sposobność do załatwiania swoich spraw; mając oparcie w sile wojskowej i mocnych murach obronnych, miasto w wielu wypadkach mogło odgrywać decydującą rolę w walce i, rozumie się, zapewniało swój współudział nie darmo, lecz za nadanie nowych praw i przywilejów. W epoce pochodów krzyżowych, kiedy masa feudałów wpadła w wielkie kłopoty pieniężne, wielu miastom udało się wykupić u panów swoje ziemie i swoją niezależność i ostatecznie pozbyć się wszelkich czynszów, danin i wtrącania się panów w wewnętrzne sprawy miast.

Walka miast z feudałami, którzy chcieli zachować swoje prawa do nich, ciągnie się przez całą drugą połowę wieków średnich. Najpostępowszą grupą mieszczan w walce tej była początkowo klasa kupców, których samo zajęcie rozwijało w owe czasy dużo energji, waleczność i zdolności organizatorskie. Grupując się około starych bogatych i potężnych rodzin kupieckich, najzamożniejsze mieszczaństwo łączyło się w tak zwane gildje — stowarzyszenia, z formy zazwyczaj religijnego charakteru, w istocie zaś mające na celu wspólną obronę interesów ekonomicznych. Pod sztandarami gildji długo walczyły miasta o swoją niezależność. W układzie gildji stosunki pomiędzy stojącemi na czele bogatemi rodzina-

mi a innemi członkami organizacji przypominają jeszcze stosunki senjorów do swoich wasalów.

Z biegiem czasu dalszy rozwój rzemiosła i wzrost siły klasy rzemieślników prowadzi do innego ugrupowania stanu miejskiego—do utworzenia organizacji cechowych.

W istocie swojej organizacje cechowe są pozostałością stosunków patrjarchalnych, opieki gminnej nad jednostką i pojedyńczym gospodarstwem, jaka istniała np. w gminie rolnej feudalnej epoki. Z jakichże to przyczyn przechował się ten przeżytek dawnych stosunków wśród nowej formacji społecznej?

Przy drobnej rzemieślniczej produkcji wzajemna pomoc wytwórców jest bezwarunkowo potrzebna, ażeby uczynić położenie ich pewnym i stałym. Bez tej pomocy drobnemu producentowi, wobec jego ekonomicznej słabości, grozi nieustannie strata wszystkiego, co posiada przy pierwszym niepomyślnym wypadku: czasowym obniżeniu się cen na towary, zepsuciu się narzędzi, pożarze, kradzieży i t. p.

Szczególnie niepewnym staje się los rzemieślników przy wolnej konkurencji. Walka prowadzi nieuniknienie do zguby słabszych producentów, t. j. właśnie większości. Żeby usunąć konkurencję, koniecznie potrzeba, aby producenci jednej specjalności połączyli się ze sobą.

Bardzo prawdopodobnie, że początków organizacji cechowych należy szukać w stosunkach gminnych świata feudalno-rolniczego. Historyczne zaś dane o powstaniu cechów można znaleźć od XI, XIII stulecia. Cechy powstawały niekiedy w postaci czasowych związków, zakładanych przez mieszkających w jednym mieście majstrów jednego rzemiosła lub kilku pokrewnych sobie rzemiosł; takie czasowe związki, ponawiając się i stając się trwalszemi, dzięki korzyściom, jakie przynosiły uczestnikom, przechodziły następnie w stałe związki.

Silna organizacja cechów powstaje nietylko przez to, że cechy musiały spełniać kierującą organizatorską rolę w walce o uwolnienie miast od ucisku feudalnego, ale także wskutek tego, że stara arystokracja stanu miejskiego niełatwo wyrzekła się dawnego panowania w życiu politycznym i cechy musiały użyć niemało wysiłków, ażeby złamać jej upór.

Powstawszy w mniej więcej podobnych warunkach społecznych, cechy w zasadniczych rysach swego ustroju przedstawiały jeden i ten sam typ, chociaż w szczegółach istniały naturalnie różnice.

Każdy cech posiadał obieralny zarząd i własne ustawy. Ustawy cechów były różne, wogóle dosyć demokratyczne, chociaż z domieszką arystokratycznego odcienia; domieszka ta z początku, w epoce walki cechów ze starą arystokracją miejską i feudałami, była nieznaczna, prawie niedostrzegalna: np. posiadającym wszelkie prawa mieszczaninem mógł stać się nawet feudalnie-poddany człowiek, jeśli udało mu się przemieszkać rok i dzień jeden w mieście. Z czasem, w miarę tego jak cechy zdobywają rzeczywiste panowanie w sprawach publicznych i mają możność z kolei stać się arystokracją miejską, demokratyzm ich zmniejsza się. Cechy obejmują grupy rzemieślników nie mających zupełnych praw; tych, którzy nie prowadzą jeszcze własnego gospodarstwa, lub nie ukończyli profesjonalnej nauki; są to: po pierwsze czeladnicy (pojawiają się w Niemczech w XIII wieku), po wtóre, uczniowie (w Niemczech od XIV wieku).

Członkami cechów, posiadającemi pełne prawa, stają się odtąd tylko „majstrowie“ — rzemieślnicy, prowadzący produkcję samodzielnie. Jest to swojego rodzaju arystokracja rzemiosła; ale z początku polega ona nie na pochodzeniu, nawet nie na bogactwie, a na sztuce rzemieślniczej, na stopniu biegłości w rzemiośle. Godność

majstra może zdobyć przy pewnej energji i zdolnościach każdy rzemieślnik. Aby tego doścignąć, musi przesłużyć kilka lat, jako uczeń u jakiegokolwiek majstra. Następnie zdaje egzamin ze swojego rzemiosła na stopień czeladnika. Nie daje mu to jeszcze prawa otworzyć własny warsztat; musi jeszcze pewną ilość lat być najemnikiem. Wtedy dopiero zdaje egzamin na majstra i, jeśli go zda, otrzymuje prawo prowadzenia samodzielnie warsztatu. Prawa jego w dziedzinie spraw społecznych zwiększają się wraz z podniesieniem się jego ekonomicznego położenia.

Istota tego systemu polega oczywiście na usunięciu nadmiernej konkurencji pomiędzy rzemieślnikami, powstałej wskutek szybkiego powiększania się liczby przedsiębiorstw.

Ku osłabieniu konkurencji pomiędzy majstrami skierowane są także liczne postanowienia cechowe. I tak liczba robotników najemnych — czeladników, uczniów — zazwyczaj ogranicza się do niewielkiej cyfry— 2, 3, 5-ciu, rzadko—więcej. Rzemieślnik nie może więc rozszerzyć dobrowolnie przedsiębiorstwa, nie może zwiększyć w nim produkcyjności pracy za pomocą zwiększonego współpracownictwa i podziału pracy; nie może więc tym sposobem usunąć z rynku handlowego i pozbawić chleba innych rzemieślników. Przedsiębiorstwo jego musi pozostać drobnym. Dzięki temu rynek handlowy wystarcza dla wszystkich.

Ponieważ najemnych robotników jest mało, dochód, jaki z ich pracy czerpie majster, nie wystarcza, ażeby mógł on żyć dostatnio, ograniczając się tylko do roli organizatora. Zmuszony jest więc pracować narówni z czeladnikami. Dzięki temu w ciągu pierwszego okresu życia cechowego, nim pojawiły się nowe siły, które zburzyły stare formy, stosunki pomiędzy majstrem i robotnikami były przyjacielskie, rodzinne.

Dalej, by uniknąć nierówności w konkurencji, ustawy określały ściśle długość dnia roboczego i liczbę dni roboczych w roku. Nie czyniono przytym żadnej różnicy pomiędzy długością czasu pracy majstra i jego podwładnych, ponieważ pracował on ciągle z niemi razem. Podług różnych ustaw cechowych wielkość ta była różna, zazwyczaj około 50—60 godzin na tydzień (w Anglji w XV w. — 8 godzin dziennie). Prócz tego do wielu świąt katolickich często dodawano jeszcze poniedziałek każdego tygodnia.

W ustawach określa się zazwyczaj ściśle również i płaca zarobkowa robotników i cena towarów i zalety, jakie towar powinien posiadać, ażeby majster miał prawo go sprzedawać.

Produkcja była uregulowana, określona prawidłami drobiazgowo. Cała ta reglamentacja miała to na celu, że wszyscy majstrowie musieli prowadzić produkcję jednakowo i przy jednakowych warunkach: nie wolno było wytwarzać towaru lepszego, lub w większej ilości niż inni. Prawidła te, rozumie się, tworzyły się stopniowo, w miarę tego jak dawały się odczuwać złe strony konkurencji w tej lub w innej formie.

Ażeby choć z pewnego, określonego rynku handlowego ostatecznie usunąć konkurencję dla majstrów cechowych, prawa miejskie nadają cechom *monopol* na produkcję i handel w miastach. Każdy, ktoby chciał zająć się w mieście jakimś rzemiosłem, musi najpierw wstąpić do miejscowego cechu, naturalnie za zgodą tegoż cechu. Przyjęcie nowych członków zależy od spełnienia pewnych warunków i formalności, przepisanych w ustawach cechowych, czasami mniej, czasami bardziej krępujących.

Oprócz postanowień, reglamentujących produkcję, istniały jeszcze w ustawach cechowych prawidła o niesieniu wzajemnej pomocy członkom cechu na wypadek

naglącej potrzeby. Ta strona działalności organizacji cechowej miała niemałe znaczenie dla drobnych producentów.

Prawie od samego początku organizacja cechów nosiła w swojem łonie jedno zasadnicze przeciwieństwo, które w późniejszych epokach przybiera znaczne rozmiary: mianowicie przeciwieństwo z jednej strony interesów majstra, a czeladników i uczniów z drugiej strony. Ustawy cechowe wogóle mają na celu interesy majstrów, którzy te ustawy układali, stąd np. różne ograniczenia dla czeladników, chcących zostać majstrami. Ale dopóki każdy rzemieślnik mógł mieć nadzieję że wcześniej czy później zostanie majstrem, dopóty wewnętrzne sprzeczności organizacji cechowej nie występowały w ostrej formie. Wraz z rozwojem społecznego podziału pracy i rozszerzeniem się wymiany daleko poza granice niewielkich okręgów miejskich, okazują się niedostateczne dla ochrony stosunków wymiennych dawne polityczne organizacje—feudalno-duchowna, feudalno-wojskowa i miejskie. Podział terytorjum na tysiące małych despotycznych państewek ogromnie utrudnia stosunki, czyni zajęcie kupieckie zawsze dosyć niebezpiecznym a zbyt często niewygodnym. Nie dosyć, że tłukąc się po złych drogach, wśród wynędzniałego chłopstwa, gotowego rozbijać z głodu, kupiec na każdym kroku napotyka rogatki, gdzie musi płacić duże cła na korzyść miejscowego pana feudalnego—narażony jeszcze być może na doszczętne ograbienie przez któregokolwiek z tych królików, pod pozorem, że przychodzi z posiadłości jego wroga, lub też bez żadnego pozoru. Należy dodać do tego różnorodność praw, według których sądzą kupca w różnych miejscowościach, rozmaitość monet, z prawa bicia których korzystali wszyscy feudałowie. Wśród tych niebezpieczeństw i tej gmatwaniny społecznie niezbędne zajęcie kupieckie staje się częstokroć prawie niemożliwe.

Powstaje nagląca potrzeba szerokich, mocnych, scentralizowanych organizacji politycznych, które zdolneby były ukrócić siłą wojskową swawolę feudałów, stworzyć ład i spokój publiczny, ustanowić jaką taką jednolitość praw, co się tyczy wymiany, jedność monety, miary, wagi, przeprowadzić wygodne drogi, zorganizować opiekę nad kupcami w obcych krajach i t. d.

Kościół katolicki nie był w stanie dokonać tego wszystkiego. Potęga jego, jego autorytet zaczął słabnąć wraz z rozwojem wymiany. Potęga wymiany, potęga pieniądza wywołała głębokie zmiany w społecznej roli duchowieństwa; kiedy gospodarka kościoła z naturalnej stała się wymienną, zaszła w nim ta sama zmiana, co i z innemi feudałami, i wskutek tych samych przyczyn: żądza bogactw wywołała znaczne zmniejszenie się społecznie-pożytecznej działalności katolickiego duchowieństwa i wzmożenie się wśród niego chęci wyzysku. Społeczny wpływ kościoła, jego władza nad umysłami zaczęła upadać, tymbardziej że ludzie byli już nie ci sami, co dawniej: stosunki z innemi ludźmi rozszerzały widnokrąg umysłowy, rozjaśniały ciemnotę, osłabiały konserwatyzm i budziły ciekawość umysłu; siła interesów materjalnych kierowała rozwijającą się świadomość przeciw katolicyzmowi.

Przez całą drugą połowę wieków średnich herezje ciągną się nieprzerwanym szeregiem i papiestwo walczy z niemi zapamiętale, wyczerpując główną swoją siłę — sympatje mas ludowych.

Republiki miejskie okazały się niezdolne do utworzenia wystarczających organizacji politycznych. Prawda, że niektóre miasta próbowały stworzyć organizacje ochrony wymiany i wzajemnej obrony własności (związki miast handlowych, np. Hanzeatycki), ale wykazały one z czasem brak siły i równowagi, brak jedności wewnętrznej. Pojedyńcze miasta nie były w stanie wznieść

się ponad lokalne interesy i pragnęły wyzyskiwać sojuszników, ci zaś bronili naturalnie swojej ekonomicznej i politycznej samodzielności. Prócz tego sam ustrój organizacji miejskich nie sprzyjał prowadzeniu dzieła „skupiania ziemi:“ władza w nich nie była dosyć scentralizowana, a wskutek tego nie taka silna, jak tego wymagał dany cel.

Tym sposobem bieg rzeczy wkładał na wojskowo-feudalny system „historyczną misję“ rozwinięcia nowej siły, zdolnej zaprowadzić ład w ziemiach „wielkich i bogatych“. Potrzebne pierwiastki znalazły się.

Zatargi i niesnaski drobnych feudałów pomiędzy sobą i miastami były na rękę wielkim feudałom — książętom, a szczególnie królom. Potrochu zaczęli oni „skupiać ziemię“ w swoich rękach, zwyciężając drobnych feudałów i przyłączając ich ziemie do swoich posiadłości.

Feudałowie bronili się energicznie od zaborów ze strony swoich zwierzchników. Ale ci ostatni znaleźli energicznego i pewnego sojusznika we wrogim feudałom stanie miejskim. Sojusz z miastami dostarczył królowi środków materjalnych, jakiemi nie mogli rozporządzać ich przeciwnicy. Królowie utrzymywali stałe wojsko, które dawało im możność w każdej chwili rozpoczynać walkę, czego nie byli w stanie czynić feudałowie.

Postęp organizacji wojennej okazał przytym wielkie usługi sprawie królewskiej, przyśpieszywszy zwycięstwo nad zuchwałemi: proch uczynił zbytecznemi w walce dla feudałów ich niegdyś niedostępne zamki i uzbrojenie żelazne. Feudał przestał być niezwyciężonym, kiedy przestał być społecznie-niezbędnym. Zwyciężeni feudałowie przyjmowali służbę u królów lub stawali się zwyczajnemi właścicielami ziemskiemi.

Kościół katolicki, tak jak inni feudałowie, walczył zawzięcie z nową siłą i niechętnie ustępował naczelną

organizatorską rolę w życiu społecznym. Czasami nawet duchowieństwu udawało się odnieść poważne zwycięstwa nad panującemi monarchami.

W końcu wieków średnich walka zakończyła się zwycięstwem królów. Tak utworzyła się stopniowo potężna absolutno-monarchiczna organizacja, która potrafiła zapewnić na czas jakiś spokojny bieg rozwijającego się życia wymiennego.

3. Zasadnicze rysy psychologji społecznej drobno-burżuazyjnego okresu.

Drobno-burżuazyjne społeczeństwo zapewnia daleko większą swobodę rozwojowi jednostki, niż wszelkie inne społeczeństwa naturalne. Jednakże warunki rozwoju nie są jednakowe dla osobników różnych klas tego społeczeństwa — dla jednych są one więcej, dla drugich mniej sprzyjające.

W świecie rolniczym, gdzie gospodarstwo wymienne wystąpiło na tle feudalnym, rozwój osobowości był nadzwyczaj utrudniony. Pańszczyźniana forma wymiennego feudalizmu, zbliżona pod wielu względami do „niewolnictwa“, uciskała niezmiernie wytwórcę i, wysysając do cna jego energję życiową, nie pozostawiała sił do rozwoju. Co się tyczy samych feudałów, którzy nie byli tak uciskani, możliwość rozwoju zmniejszała się dla nich pod wpływem innej przyczyny. W miarę tego, jak pozbywali się dawnej swojej społecznie-produkcyjnej roli i skierowywali działalność swoją na „podział“ i spożywanie, rozwój ich szedł także w nieprodukcyjnym, pasorzytniczym kierunku.

Tym sposobem klasy rolnicze nie mogły stać na czele potęgi, która miała przetworzyć wewnętrzne stosunki drobno-burżuazyjnej organizacji.

Wolne klasy przemysłowe po miastach znajdowały się w daleko dogodniejszych warunkach. Nie cierpiały one ucisku z zewnątrz, a głęboko pożyteczna rola w produkcji społecznej zapewniała im możność rozwoju.

Ale i tutaj odróżnić należy dwie grupy, nie będące w jednakowym położeniu: właściwych rzemieślników i kupców.

Sfera działalności drobnego rzemieślnika, należącego do cechu, była sama z siebie ciasna, a zacieśniała się jeszcze bardziej wskutek ograniczeń cechowych. Ciasna była dlatego, że redukowała się do jednej poszczególnej specjalności rzemieślniczej i do małego gospodarstwa domowego; stosunki cechowe ograniczają ją, ponieważ zamykają ją w murach jednego miasta, gdzie dany cech posiadał monopol, i krępują rozwój techniki produkcyjnej masą postanowień przeciwko wolnej konkurencji, niepozwalających jednostce rozszerzyć swojej produkcyjnej roli. Rzemieślnik cechowy związany jest wszędzie cechowemi prawidłami; musi wytwarzać tak, jak inni, a więc i żyć tak, jak inni; nie wolno mu wznieść się znacznie ponad ogólny poziom swego otoczenia, nie wolno mu wprowadzać poważniejszych ulepszeń w swojej wytwórczości, nie wolno zwiększyć rozmiarów produkcji i t. d.

Kupiec żyje i działa w zupełnie innych warunkach. Specjalność jego, to ostatnia czynność w wytwarzaniu produktów, polegająca na transportowaniu ich, dostawianiu na miejsce, gdzie mogą być spożyte. Specjalność ta zakreśla już sama przez się rozległą sferę działania, pozwala kupcowi stykać się z różnorodnemi formami życia, zmusza go przystosowywać się do różnego otoczenia. Jednocześnie działalność kupca z istoty swojej mniej podlega skrępowaniu z zewnątrz; nawet technika jego nie może być tak ściśle uregulowana, jak technika rzemieślnicza. Następnie, kupiec więcej niż ktokolwiek in-

ny ma do czynienia z pieniędzmi, a pieniądze, jak już mówiliśmy, rozwijają dążność do bezustannego gromadzenia ich, co dla kupca stanowi dążenie do nieograniczonego rozszerzania działalności. W przeciwieństwie do kupca, który reprezentuje gromadzenie bogactw, najgłówniejszą troską rzemieślnika jest utrzymać się na danym poziomie życiowym. Wskutek tego wszystkiego, kupiec w ogólnym postępie drobno-burżuazyjnych stosunków musiał wyprzedzić rzemieślnika i wystąpić, jak to zobaczymy dalej, w roli rzeczywistego reformatora drobno-burżuazyjnego systemu.

Społeczne formy światopoglądu w drobno-burżuazyjnym okresie mają przejściowy charakter. Z jednej strony w dosyć dużym stopniu przechowuje się jeszcze dawny naturalny fetyszyzm, a z drugiej — tworzy się nowy, osobliwy fetyszyzm—towarowy.

Fetyszyzm naturalny przechowuje się poczęści w formie metafizyki, poczęści pod inną postacią. Nie może on jeszcze zniknąć, ponieważ drobno-burżuazyjne społeczeństwo nie odnosi *ostatecznego* zwycięstwa nad przyrodą, nie oswobadza *ostatecznie* człowieka z pod jego wpływu, drobna produkcja nie wystarcza dla tego.

Cała klasa społeczna, energiczna i potężna, starannie pielęgnowała resztki naturalnego fetyszyzmu. Kiedy rola wyzysku duchowieństwa katolickiego zaczęła przeważać nad jego społecznie-organizatorską rolą, wtedy katolicyzm zaczął zmieniać stosunek swój do nauki. Feudałowie duchowni, pragnąc zatrzymać tak korzystne dla siebie niepodzielne panowanie nad umysłami, stawali się coraz większemi wrogami wszelkiej wiedzy ścisłej, wszelkiego naukowego badania rzeczywistości. Wśród duchowieństwa słabnie zainteresowanie się resztkami starożytnej klasycznej nauki i filozofji, której było dotąd skarbnikiem; nauka i filozofja ogłoszone zostają za zupełnie zbyteczne wobec religji, „jak niepotrzebna jest

mdła latarnia przy jasnym świetle słonecznym". Katolicyzm staje się systemem prostackich zabobonów. Przeraża okropnościami ciemne i słabe umysły, w ten sposób panuje nad niemi. Bezmyślnie okrutne prześladowanie czarownic i czarnoksiężników najlepiej charakteryzuje ten okres w życiu kościoła katolickiego.

Wobec takich warunków fetyszyzm naturalny zaledwie bardzo powoli robił miejsce poznawaniu przyczyn zjawisk. Jak mocno trwały jeszcze resztki dawnego fetyszyzmu, dowodzi fakt, że w owych czasach istniały i kwitły takie fetyszystyczne nauki, jak astrologja i alchemja.

Co się tyczy fetyszyzmu wymiennego, to jest on wyrazem nowej władzy, która zapanowała nad człowiekiem w społeczeństwie wymiennym—władzy stosunków społecznych.

W wymianie wyraża się podział pracy pomiędzy ludźmi. Ale jest to niezorganizowany podział pracy. I mianowicie z niezorganizowanego charakteru tego podziału wypływa to nieprzystosowanie się wytwórców do wzajemnych stosunków, które nazywa się „władzą" tych stosunków.

Ceny towarów, jak już objaśniliśmy, podlegają prawu wartości, t. j. w ciągłych wahaniach swoich przystosowują się do wartości. Ale w każdym danym momencie uchylają się one w większym lub mniejszym stopniu od normy, ponieważ prawo wartości bywa wprowadzone w życie nie przez świadomą, zorganizowaną wolę, ale przez żywiołowy mechanizm konkurencji. W każdej chwili producent towaru może być narażony na ryzyko nieprzystosowania do warunków rynku handlowego; jego energja pracy może okazać się straconą w części lub zupełnie bezużytecznie, udział jego w podziale społecznym może być zmniejszonym, spożywanie—obniżonym.

Wskutek tego wszystkiego rynek handlowy stano-

wi dla producenta siłę zewnętrzną, do której musi się przystosowywać, ale czy mu się to udało, od niego nie zależy; tak samo przedstawiała się świadomości dzikiego otaczająca przyroda z jej tysiącznemi nieoczekiwanemi niebezpieczeństwami. Stąd dwa różne rodzaje fetyszyzmu.

Rynek handlowy z jego konkurencją, z zapamiętałą częstokroć walką, zakrywa przed oczyma wytwórcy fakt społecznego związku, społecznej wspólności w walce z przyrodą. Kupujący i sprzedający, którzy w rzeczywistości pracowali każdy dla społeczeństwa, spotykają się na rynku nie jako dwaj członkowie jednego związku społecznego, ale jako dwaj przeciwnicy. Producent nie może zrozumieć, że praca jego stanowi stratę *społecznej* energji pracy tak samo, jak praca innych wytwórców.

Producent towarów nie może nic wiedzieć o ich wartości społecznej, ponieważ nie przyzwyczaił się patrzeć na towar, jako na produkt *społeczny*. Obserwując mnóstwo wypadków wymiany, tworzy sobie pojęcie o wartości, t. j. właściwie o zwykłej cenie towarów; ale pozostaje ona dla niego zjawiskiem niewyjaśnionym. Sprowadzić jej do straty społecznej energji pracy nie może, przedewszystkim dlatego, że niema pojęcia o *społecznym* charakterze pracy, która wytworzyła produkt, a następnie również dlatego, że wartość ta przedstawia mu się koniecznie pod postacią pewnej ilości *pieniędzy*, a nie pod postacią pewnej ilości *pracy*. Ale jeśli świadomość producenta towarów nie jest w stanie połączyć wartości ze stosunkami społecznej pracy ludzkiej, to może połączyć ją tylko z samym towarem. Dla powierzchownego sądu jest to zupełnie naturalne: gdziekolwiekby się znajdował towar, czy to u producenta, czy u kogo innego—zawsze sprzedają go po właściwej mu cenie. Stąd najłatwiej wnioskować, że wartość — zdolność być sprzedanym za pewną sumę pieniędzy—jest cechą *samego towaru*, cechą niezależną od ludzi, ani od

społeczeństwa — wogóle, *naturalną cechą towaru*. Skąd bierze się ta cecha, co określa jej granice—tego nie bada producent towaru. Dla niego wartość wymienna siekiery jest 2 ruble i nie więcej; nie zależy ona od niczego, istnieje w siekierze sama z siebie, jak dla naturalnego fetyszysty dusza siekiery jest tylko duszą siekiery i niczem więcej. Na tym polega istota towarowego fetyszyzmu. Nie będąc w stanie pojąć, że w wymianie wyraża się wspólność pracy ludzkiej w walce z przyrodą, t. j. społeczny stosunek ludzi, fetyszyzm towarowy uważa zdolność towarów do wymiany za wewnętrzną, przyrodzoną cechę samych towarów. Tym sposobem to, co w rzeczywistości stanowi *stosunki ludzkie*, wydaje mu się *stosunkami rzeczy*. Fetyszyzm wymienny jest więc przeciwieństwem fetyszyzmu naturalnego, który przedstawiał stosunki rzeczy, jako stosunki ludzkie.

W fetyszyzmie wymiennym wyraża się panowanie nad ludźmi ich własnych stosunków, tak jak w naturalnym—panowanie otaczającej przyrody. Tam, gdzie człowiek społeczny styka się z żywiołową siłą, której nie jest w stanie opanować, do której nie może się przystosować przez świadomość swoją, tam musi tworzyć sobie fetyszów.

Ale co z tego wynika? Fetyszyzm jest nietylko wyrazem małej zdolności poznania, ale zarazem *wyrzeczeniem się* dalszej walki. Badanie zatrzymuje się na fetyszyzmie. Dlatego też rozwój stosunków ludzkich nie może odbywać się świadomie tam, gdzie stosunki te poznawane są fetyszystycznie; może on odbywać się tylko żywiołowo, tak jak rozwój techniki postępuje żywiołowo przy panowaniu naturalnego fetyszyzmu. A rozwojowi żywiołowemu towarzyszy nieuniknienie masa cierpień i posuwa się on z ogromną powolnością. Takim jest właśnie rozwój stosunków społeczeństwa wymiennego.

W każdym jednak razie zasób doświadczenia i wiadomości, materjał rozwojowy, jakim rozporządza drobno-burżuazyjne społeczeństwo, jest o wiele bogatszy i szerszy, niż w społeczeństwach naturalnych. Dlatego też postęp techniki a wraz z nim żywiołowy postęp stosunków społecznych odbywa się w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie daleko prędzej.

Poglądy ekonomiczne drobno-burżuazyjnego społeczeństwa przedstawiają stopniowy rozwój fetyszyzmu wymiennego. Stanowią one jednocześnie odbicie interesów i nawyknień drobnej burżuazyi z początku z domieszką ideowych pozostałości okresu feudalnego.

Literatura ekonomiczna tego okresu jest nadzwyczaj uboga. Przed XVI stuleciem, właściwie mówiąc, nie istnieje zupełnie; są tylko oderwane przypadkowe wskazówki różnych autorów co do poglądów ich na te lub inne fakty ekonomiczne. Stosunkowe ubóstwo tych wskazówek objaśnia się małym interesowaniem się zjawiskami ekonomicznego życia ze strony najinteligentniejszej części społeczeństwa—autorami byli przeważnie duchowni—a poczęści także powolnością i stopniowością zmian w życiu społecznym. Początkowo uwagę badaczy ściągają tylko szybko odbywające się procesy, gwałtowne zmiany; oto dlaczego społeczeństwa naturalne, o nadzwyczaj powolnych ruchach form społecznych, nie są zupełnie w stanie stworzyć nauki ekonomicznej—w społeczeństwie drobno-burżuazyjnym powstają jej zarodki, a w szybko żyjącym kapitalistycznym społeczeństwie nabiera ona wielkiego znaczenia w życiu i dosięga dużej stosunkowo dojrzałości.

W początkowym stadjum rozwoju społeczeństwa wymiennego musimy szukać wskazówek panujących ekonomicznych poglądów u ojców kościoła: nowe społeczeństwo powstawało przecież w łonie społeczeństwa feudalnego, w którym ekonomiczne i polityczne panowanie kościoła nadało całej literaturze duchowno-teologiczny odcień. Jednym z naj-

cenniejszych źródeł tego rodzaju są utwory św. Tomasza z Akwinu (XIII w.).

Chociaż św. Tomasz z Akwinu żył już w społeczeństwie napół wymiennym, ale całą swoją sympatją stał po stronie feudalno-naturalnego społeczeństwa. Naturalne społeczeństwo, nie potrzebujące wymiany, było jego ideałem. Jednakże z konieczności przypisuje on już wielkie znaczenie kwestjom stosunków wymiennych, cen towarów, dochodów kupca, dochodów lichwiarza i na kwestje te wypowiada już poglądy feudała z wymiennego okresu i drobnych rzemieślników.

Jako jedyne prawne źródło bogactwa i dochodu uważał św. Tomasz pracę. Podług niego praca sama w sobie posiada wartość i udziela jej innym przedmiotom. Mało tu jeszcze spostrzec się daje fetyszyzm towarowy, dla którego wartość istnieje sama przez się jako niezbędna, wewnętrzna cecha towarów.

Co do kwestji ceny towarów, św. Tomasz wyraża się w następujący sposób. Przy sprzedaży nie należy kierować się chęcią li tylko jak największego zysku, gdyż każdy towar ma swoją „sprawiedliwą cenę“. Cena ta powinna wynagradzać pracę i dawać sprzedawcy możność żyć odpowiednio z jego położeniem społecznym. Ten sam punkt widzenia stosuje on i do chłopa i do rzemieślnika i do feudała. Również i zysk handlowy dopuszcza tylko o tyle, o ile wynagradza on trudy transportu i zapewnia kupcowi potrzebne środki do życia; a więc kupiec nie różni się dla niego niczym od rzemieślnika. We wszystkich jego poglądach na sprawiedliwą cenę, odpowiadającą potrzebom położenia społecznego, wyraża się silnie stanowość—charakterystyczny rys całego średniowiecznego świata.

Św. Tomasz był wielkim wrogiem lichwy: przeciwieństwo interesów lichwiarza i jego dłużnika dawało się zawsze bardzo silnie odczuwać. Chłopi i rzemieślnicy, a nawet feudałowie, którym pomimo bogactwa ziemi często brakowało pieniędzy, cierpieli bardzo od lichwy. Zwykle długi lichwiarskie zaciągano w owe czasy w celach nieprodukcyjnych,

w celach spożywania. Lichwiarz występował więc w ten sposób w oczach społeczeństwa jako wyzyskiwacz cudzego nieszczęścia. Dodać do tego należy, że klasa lichwiarzy nie była wówczas tak wpływowa, jak w świecie starożytnym, gdzie w jej szeregach znajdowała się większość bogatych i znakomitych ludzi; w wiekach średnich tylko część mieszczan (głównie Żydzi) i niewielka część duchowieństwa katolickiego zajmowała się tego rodzaju działalnością. Oto dlaczego opinja publiczna tak wrogo i z taką pogardą występowała przeciw lichwie, a prawa cywilne prześladowały ją przez czas długi.

Poglądy św. Tomasza na stosunek władzy politycznej do życia ekonomicznego odbijały w sobie rzeczywisty stan rzeczy jego czasów. I w życiu włości feudalnej, i w życiu miejskim — wszędzie panowała ścisła reglamentacja stosunków. Zupełnie naturalne, że św. Tomasz z Akwinu przyznaje władzy państwowej jak najszersze prawa mieszania się do ekonomicznej działalności ludzi.

Wogóle poglądy św. Tomasza z Akwinu odpowiadają dopiero zaczątkom drobno-burżuazyjnego świata. Widać to, między innemi i z tego, że nie przypisuje on *pieniądzom* tak dużego znaczenia, jakiego nabierają one w oczach przedstawicieli bardziej rozwiniętego drobno-burżuazyjnego społeczeństwa.

W systemie stosunków wymiennych pieniądz jest uprzywilejowanym towarem, który nie boi się wahań popytu, jak inne towary. Pieniądz dla producenta towarów jest miarą wartości, najczystszym jej wcieleniem. Dążyć do bogactwa — znaczy dla niego zbierać pieniądze. Pogląd na pieniądze, jako na jedyne prawdziwe bogactwo, nierozwinięta świadomość przenosi naturalnie i na społeczeństwo w jego całości.

Ponieważ drobny burżua owych czasów nie mógł z powodu ogólnej reglamentacji rozszerzać dowolnie swojej produkcji, zmuszony był w dążeniu swoim gromadzenia pieniędzy stosować środek, który polega na zmniejszeniu wydatków w gospo-

darstwie drogą mniejszego spożywania. Tę samą receptę stosowano do gospodarstwa publicznego.

Kiedy król Ryszard II zwrócił się (około 1400 roku) do rzemieślniczo-handlowych korporacji Londynu z pytaniem, jakiemi środkami odwrócić ruinę dobrobytu ludowego, otrzymał następującą odpowiedź: „Powinniśmy się starać kupować u cudzoziemców mniej, niż sprzedajemy“. Podobne poglądy przeprowadzane były w polityce za pomocą drobiazgowej i pełnej szykan kontroli nad handlem—ażeby przypadkiem nie przeszła za granicę zbyteczna ilość pieniędzy. Takim był „system pieniężnego bilansu“, będącego zastosowaniem do państwowo-ekonomicznego życia drobno-burżuazyjnej oszczędności.

Wzorem wprowadzenia w życie tego systemu był „statut wydatków“, który żądał, aby cudzoziemski kupiec w Anglji wszystkie pieniądze przywiezione ze sobą lub otrzymane ze sprzedaży towaru, wydał na kupno angielskich towarów. Ażeby prawo to było wykonywane, poddawano ścisłemu nadzorowi kupców cudzoziemskich.

Jako drugi przykład służyć mogą surowe prawa przeciw zbytkom, jako „próżnej stracie pieniędzy“.

Wogóle system bilansu pieniężnego w praktyce i literaturze był nawskroś przepojony duchem reglamentacji i monopolu, tak charakterystycznym dla drobno-burżuazyjnego społeczeństwa drugiej połowy wieków średnich. Uporczywe, drobiazgowe wtrącanie się państwa do życia ekonomicznego stanowi zupełną analogję do kontroli pana feudalnego nad ekonomicznym życiem swojej włości, a także do ograniczeń i skrępowania przemysłu, jakie tworzyła działalność organizacji cechowych; różnica polega tylko na tym, że celem tego mieszania się nie są interesy gospodarstwa pańskiego i nie interesy stanu miejskiego, lecz interesy skarbu królewskiego, państwa biurokratycznego.

Sprzedaż monopolów była dla państwa, między innemi, jednym z ulubionych środków powiększania własnych finansów. Sprzedając jednostce, lub częściej towarzystwu monopol na pewną gałąź

handlu lub produkcji, państwo zwiększa dochody swoje; prócz tego łatwiej jest kontrolować jednego monopolistę niż mnóstwo samodzielnych przemysłowców lub kupców.

Następnie dla zmniejszenia wwozu państwo nakładało wysokie cła na przywożone towary, a niekiedy wprost zabraniało wwozu tych lub innych towarów, ażeby zupełnie ochronić obywateli od pokusy dawania za nie pieniędzy cudzoziemcom.

Stronnikiem systemu pieniężnego bilansu był także najpierwszy ekonomista w literaturze — William Stafford, żyjący w drugiej połowie XVI w. (a więc już w epoce znacznego rozwoju kapitału handlowego). Oprócz zwykłych środków tego systemu poleca on państwu inne, bardziej dodatnie: ułatwienie wywozu, sprowadzenie z zagranicy uzdolnionych rzemieślników i robotników, ażeby nie potrzeba było kupować ich wyrobów za granicą. Powstaje energicznie przeciwko polityce wielu monarchów, którzy dla zwiększenia dochodów państwowych puszczali w obieg monetę nizkiej próby, że tak powiemy, fałszowali pieniądze. W pieniądzach, podług Stafforda, ceni się „nie nazwa, a istota i ilość". Żyjąc w czasach dość znacznego rozwoju handlu, Stafford mógł już do pewnego stopnia uświadomić sobie fakt, że pieniądz jest tylko *jednym z towarów*, jakkolwiek grającym szczególną rolę.

W miarę rozwoju handlu, stawał się dlań coraz bardziej krępującym system bilansu pieniężnego, który usiłował przeszkodzić wywozowi pieniędzy z państwa. Dla kupców prowadzących handel międzynarodowy nieraz jest koniecznym wywieźć odrazu dużo pieniędzy, ażeby następnie dostać jeszcze więcej, np. zakupić towar tanio w jednym kraju, aby następnie sprzedać go drogo w innym.

Masa monopolów dawała się również we znaki: dla spożywców monopole były szkodliwe, gdyż podnosiły ceny towarów i krępowały przedsiębiorczość klasy kupieckiej, pozwalając tylko pewnym osobom zajmować się pewnemi sprawami. Stąd następuje upadek systemu bilansu pieniężnego, któ-

ry jednakże co do czasu odbył się już w epoce handlowego i fabrycznego kapitalizmu.

4. Siły rozwoju i jego kierunek w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie.

Dla społeczeństw naturalno-gospodarczych głównym motorem rozwoju było absolutne przeludnienie, powstające wskutek rozmnażania się, brak równowagi pomiędzy liczbą członków społeczeństwa a ilością środków do życia, które społeczeństwo jest w stanie wytworzyć przy danej technice. Kiedy zaś w granicach społeczeństwa feudalnego rozwinęły się nowe stosunki, kiedy ustrój naturalno-feudalny przeszedł w drobno-burżuazyjny, pojawia się stopniowo nowa dźwignia społecznego postępu— *konkurencja*.

Organizacja społeczeństwa wymiennego składa się z masy drobnych gospodarstw, z których każde ma swojego organizatora produkcji; ale stosunki tych gospodarstw, podział pracy pomiędzy niemi nie jest zorganizowany przez świadomą walkę, dlatego też i podział produktu społecznego odbywa się w niezorganizowanej formie wymiany. Wskutek niezorganizowanego charakteru swojego stosunki wymienne przyjmują formę *walki*, walki—pomiędzy kupującym a sprzedawcą, między sprzedawcami a kupującemi. Ta walka każdego przedsiębiorstwa ze wszystkiemi innemi nazywa się konkurencją; sprowadza ona masę przykrości, ponieważ jest jedną z cięższych form walki o byt; ale ceną tych przykrości okupuje się rozwój.

Nad stosunkami wymiennemi panuje prawo wartości. Jeśli dane gospodarstwo traci na wytwarzanie produktu więcej energji pracy, niż to jest w danym społeczeństwie niezbędne, więcej niż wynosi społeczna *wartość*

tego produktu, jest ono w takim razie nieprzygotowane do walki społecznej, nie może konkurować z innemi i upada. Jeśli przeciwnie dane gospodarstwo rozporządza szczególnie doskonałemi środkami produkcji, traci stosunkowo mniej energji pracy niż inne gospodarstwa, jest ono przystosowaniem do walki, rośnie i rozwija się. Tym sposobem jedne gospodarstwa żyją w dobrobycie, podczas gdy inne cierpią z braku środków do życia. Ten brak środków do życia wynika nie z nadmiernego rozmnażania się, lecz z powodu warunków społecznych, z powodu konkurencji; wyraża się w nim już nie absolutne, ale tak zwane „stosunkowe“ przeludnienie: jedno z gospodarstw okazuje się zbytecznym w produkcyjnym życiu społeczeństwa i upada nie dlatego, aby nie miało wogóle dla niego wystarczyć środków do życia, ale dlatego, że jest ono nieprzystosowane do danych warunków społecznych, — do zwykłej techniki i do zwykłej wartości produktów w danym społeczeństwie.

Z przykrości, wynikających ze „stosunkowego przeludnienia“, wypływa dążność każdego gospodarstwa, aby produkować, przy pomocy jak najdoskonalszych środków, ażeby móc wytrzymać konkurencję. Tym sposobem konkurencja jest ciągłą pobudką do rozwoju techniki; rozwój zaś form technicznych pociąga za sobą zmiany w ekonomice i ideologji, w stosunkach pomiędzy ludźmi i ich pojęciach.

W społeczeństwie wymiennym potrzeby ludzkie zostają zaspokajane nie inaczej, jak za pomocą wymiany; sam zaś akt wymiany przybiera formę walki kupującego ze sprzedającym — walki, w której porażka pociąga za sobą cierpienia i zgubę; jedyną siłą, gwarantującą kupującemu pomyślny wynik tej walki, jest pieniądz. Stąd powstaje dążenie do jak największego gromadzenia pieniędzy; ten rys psychologiczny świata towarowego wypływa więc również ze stosunków konkurencyjnych

a mianowicie ze stosunku kupującego do sprzedającego i odwrotnie. Żądza zbierania pieniędzy staje się z kolei prącą naprzód siłą rozwojową, zmuszając ludzi do rozszerzania coraz bardziej pola swoich zdobyczy.

Tak więc konkurencja różnemi drogami rozkłada konserwatywną siłę przyzwyczajenia — tę żywiołowo-psychologiczną przeszkodę każdego postępu; i rozwój odbywa się szybciej niż kiedykolwiek w społeczeństwie naturalnym.

W początkowym stadjum życia drobno-burżuazyjnego społeczeństwa drobni producenci przeciwdziałają konkurencji, „względnemu przeludnieniu“, łącząc się w związki i starannie otaczając regulaminem produkcję. Zatrzymuje to na pewien czas rozwój, choć tylko w części, ponieważ konkurencja osłabia się, lecz nie usuwa zupełnie. O ile zaś usuwa się konkurencję, o tyle zachowuje jeszcze siłę stare prawo rozwoju, wypływające z absolutnego przeludnienia.

Najmniej stosunkowo podlega reglamentacji handel, którego już sama technika nie pozwala na wiele form reglamentacji. Konkurencja daje się tu w najmniejszym stopniu usuwać, jej wpływ rozwijający działa najsilniej. Stąd pochodzi właśnie najszybszy rozwój handlu i klasy handlowej.

W historji Europy Zachodniej za epokę rozwoju i panowania stosunków przeważnie drobno-burżuazyjnych uważać należy XII i XIII stulecie. W tej epoce przejściowej dopiero rozpoczynał sią upadek feudalizmu, a jednocześnie powstawał już kapitał handlowy.

V. Epoka kapitału handlowego.

1. Techniczne stosunki produkcji.

Dwa zasadnicze fakty spowodowały przejście społeczeństwa drobno-burżuazyjnego w handlowo-kapitalistyczne: po pierwsze ogólny wzrost produkcji i po wtóre najszybszy wzrost tej gałęzi produkcji, która polegała na transporcie produktów. Ogólny rozwój produkcji był koniecznym skutkiem tych sił rozwojowych, które działają w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie.

Szczególnie silny postęp w „transportowo-handlowej produkcji“ wywołany został tym, że wraz ze wzrostem całej produkcji i rozszerzaniem się podziału pracy trzeba było przewozić nietylko większe ilości produktów, ale wogóle przewozić je na większe niż przedtym przestrzenie.

Rozwijająca się produkcja nie zadowala się najbliższemi rynkami, ale krok za krokiem posuwa się ku bardziej oddalonym rynkom zbytu. Na dalekie rynki zbytu trzeba przewozić coraz większą część produktów. I odszukanie takich rynków i podtrzymanie stosunków z niemi staje się technicznie coraz trudniejsze. Jednocześnie transport produktów z warsztatów na rynek zbytu nabiera *coraz większego znaczenia w ogólnym systemie produkcji.*

Stosownie do tego odbywają się przemiany w roli społecznej różnych grup społeczeństwa.

2. Stosunki społeczne kapitalizmu handlowego.

a) Niezorganizowane stosunki pomiędzy gospodarstwami.

W miarę tego jak rynek rozszerzał się w przestrzeni i utrzymywać z nim bezpośrednie stosunki stawało się coraz trudniej a częstokroć niemożliwością dla drobnego producenta, wzrastała siła ekonomiczna i znaczenie społeczne klasy, dla której ta sprawa stanowiła specjalność.

Produkując towary dla szerokich, nieokreślonych i dalekich rynków zbytu, drobny producent traci ostatecznie możność dostarczania osobiście swoich produktów na rynek zbytu, jak to najczęściej miało miejsce przy ograniczonym, blizkim i określonym rynku.

Tym sposobem ostatni proces produkcji—transport produktu—ostatecznie oddziela się od poprzedzających procesów, kupiec-pośrednik staje się niezbędnym dla producenta, a z tego wynika materjalna zależność producenta od kupca. Producent zmuszony jest sprzedać towar kupcowi, aby mieć możność prowadzenia dalej przedsiębiorstwa, ale warunki tej operacji wymiennej przestają być równemi dla obu stron. Po pierwsze, producent *nie zna* rzeczywistych warunków rynku, na którym kupiec sprzedaje jego towar; po wtóre producent *nie może czekać*, ponieważ wobec szczupłych swoich zapasów musi niezwłocznie sprzedać towar, aby mógł nabyć środki do dalszego prowadzenia przedsiębiorstwa. Kupiec przeciwnie posiada wszelkie potrzebne wiadomości i, rozporządzając stosunkowo większemi środkami, może czekać z kupnem, jeśli nie podobają mu się proponowane warunki. A więc producent musi wogóle ustępować, zgadzać się na cenę, jaką mu proponuje kupiec. Nie znaczy to jeszcze, że kupiec będzie obniżał cenę do poziomu tak nizkiego, jak mu się spodoba: po pierwsze, konkurencja istnieje i pomiędzy kupcami i w ostateczności producent może, jakkolwiek z dużym wysiłkiem, znaleźć sobie innego pośrednika-kupca; po wtóre, kupiec nie ma wyrachowania osłabiać ostatecznie gospodarstwo drobnego producenta przez zbyt ciężkie warunki, ponieważ, jeśli gospodarstwo to zostanie zrujnowane, kupiec nie będzie mógł dalej ciągnąć z niego żadnych korzyści i przez to osłabi podstawy własnego dobrobytu. Rzecz sprowadza się przeto do takiego wyzysku, który pozostawia drobnemu wytwórcy tylko niezbędne środki do dalszego prowadzenia przedsiębiorstwa, a wszystko, co ponadto pozostaje, dostaje kupiec, zmniejszając stosunkowo poniżej poziomu wartości cenę, jaką daje za produkt.

Trzeba nadmienić, że częstokroć w charakterze pośrednika skupującego produkty występuje nietylko kupiec, ale producent, pełniący zarazem ostatnią przed

dostarczeniem na rynek zbytu czynność produkcji. Naprzykład w produkcji zegarków, która z początku była podzielona pomiędzy wielu drobnemi wytwórcami, wyrabiającemi oddzielne części produktu, kupcami skupującemi bywali zazwyczaj majstrowie, którzy zajmowali się łączeniem i dopasowywaniem oddzielnych części; w przemyśle tkacko-przędzalniczym taką samą rolę grali apreterzy. Wypadek ten w istocie nie różni się od poprzedniego: bierze górę ten z pomiędzy producentów, kto wykonywa ostatnie czynności produkcji,—jeden lub dwa.

Zagarnięcie władzy ekonomicznej w rękach skupującego ułatwia stosunkowo niewielka wytrwałość drobnych przedsiębiorstw: każde wypadkowe wstrząśnienie, każda żywiołowa lub ekonomiczna klęska grozi drobnemu wytwórcy zgubą jego gospodarstwa i zmusza go do uciekania się do pomocy ekonomicznie silniejszego członka społeczeństwa, zazwyczaj tego samego kupca—skupującego. Skupujący występuje wtedy w roli wierzyciela-lichwiarza; dając wytwórcy pożyczkę na prowadzenie przedsiębiorstwa, w rzeczywistości płaci za produkty, które będą dopiero wytworzone przez jego dłużnika; natomiast tym bardziej obniża się cena tych produktów i tym większa staje się zależność producenta od kupca-lichwiarza; zazwyczaj producent zobowiązuje się przytym nie sprzedawać wyrobów swoich nikomu, oprócz swojemu wierzycielowi.

Lichwiarz i kupiec niezawsze bywają połączeni w jednej osobie; często obie te funkcje są wyspecjalizowane. Nie zmienia to zupełnie istoty rzeczy — położenie drobnego producenta pozostaje zupełnie jednakowe. Częstokroć lichwiarz w rozwoju swoim staje się kupcem, rozszerzając tym sposobem swoją społeczno-produkcyjną rolę. Kupiec zaś prawie zawsze zmuszony jest siłą okoliczności grać rolę lichwiarza, przychodząc z pomocą upadającym przedsiębiorstwom.

Za jeden z jaskrawych przykładów tego zjawiska „służyć mogą“ tak zwani „kułacy“ w rosyjskiej wsi. Gospodarstwo chłopskie jest w podstawach swych chwiejne wskutek wielu przyczyn: i wskutek pierwotnej, prostej techniki, stawiającej

bieg produkcji w większej zależności od zmian atmosferycznych i wogóle wszelkich innych zmian, odbywających się w otaczającej przyrodzie i wskutek nieproporcjonalnego ciężaru podatków, jak również wskutek wahania się cen na zboże i t. d. Przy gospodarce naturalnej jedne z tych przyczyn nie istniały (np. wahanie się cen), inne prowadziły tylko do tego, że zmniejszało się spożycie rodziny chłopskiej. Przy gospodarce pieniężnej wszystkie te przyczyny prowadzą do tego, że w pewnych momentach w gospodarstwie włościańskim powstaje ogólna potrzeba pieniędzy—na kupno narzędzi, nasion, na zapłatę podatków i t. d. A ponieważ po większej części sprzedaż produktów włościańskich (zboża, a następnie, jak zobaczymy, siły roboczej) nie przynosi niezbędnych dochodów, to włościanin zwraca się o pomoc do „kułaka"—do lichwiarza wiejskiego—zazwyczaj zamożniejszego chłopa z tej samej wioski. Lichwiarz daje pieniądze lecz na olbrzymie procenty (przeważnie dziesiątki procentów na rok), przyczym pożyczka wypłaca się często nietylko pieniędzmi ale i robocizną („kułak" jest zazwyczaj także rolnikiem) i produktami („kułak" jest jednocześnie kupcem, skupującym wokoło produkty). Ponieważ zaś procenty są wielkie, a gospodarstwo chłopskie słabe i w dodatku, wskutek ciemnoty i nieznajomości praw, chłop bardzo często jest oszukiwany, to pomimo wszelkich wysiłków dłużnika dług nie zmniejsza się, ale wzrasta. Wreszcie, kiedy faktycznie dług został już kilkakrotnie spłacony, jego suma nominalna dosięga takich rozmiarów, że gospodarstwo chłopa nie może istnieć nadal, i majątek jego przechodzi w ręce wierzyciela.

Tak więc, jakkolwiek formalnie drobny producent pozostaje wolnym, jego rzeczywista samodzielność znika. Opierając się na swojej sile materjalnej, kupiec wtrąca się w działalność drobnego producenta: kontroluje ją i występuje jako wyższy organizator produkcji. Zgodnie ze swoją korzyścią, kupiec rozporządza się, przepisuje, w jakiej ilości, jakiego gatunku i w jakim czasie powinien być gotowy produkt, oraz oznacza cenę jego. Wytwórca

zmuszony jest zgodzić się na wszystko, ponieważ w przeciwnym razie, nie ma możności zbytu produktu. Stosownie do swego interesu kupiec zmusza wytwórcę do zmniejszenia produkcji lub pomaga mu do jej rozszerzenia. Pośrednio przytym kupiec wpływa na technikę produkcji, żądając, by produkt był takiego a nie innego gatunku. Wogóle *kupiec staje się w znacznym stopniu jeśli nie formalnym, to faktycznym organizatorem drobnych gospodarstw.*

W ten sposób tworzy się faktyczne zjednoczenie drobnych gospodarstw pod władzą jednego organizatora; zjednoczenie to jest jednak częściowe tylko, nie zupełne, dające drobnemu wytwórcy dość znaczną niezależność w wewnętrznych stosunkach jego przedsiębiorstwa. Taką jest *handlowo-kapitalistyczna organizacja produkcji.*

Handlowo-kapitalistycznej produkcji nie można uważać już za typową drobną produkcję. Jest to wielka produkcja dla rynków, chociaż towar przechodzi większą część procesów wytwórczych w drobnych, feudalnie rozłączonych przedsiębiorstwach.

Kapitał handlowy w miarę swego rozwoju zdobywa coraz większe panowanie nad produkcją, i coraz bardziej rozszerza zakres swego mieszania się do wewnętrznej organizacji przedsiębiorstw. Trzeba przytym zauważyć, że resztki stosunków feudalnych nie przeszkadzają zupełnie handlowemu kapitałowi opanować organizatorskiej, a z nią i wyzyskującej władzy nad gospodarstwem włościańskim; osłabiając dobrobyt pańszczyźnianego chłopa, feudał zmniejszał tylko siłę jego oporu względem handlowego kapitału; zmuszając chłopów do płacenia czynszu pieniężnego, zamiast odrabiania pańszczyzny, feudał zmusza ich sprzedawać produkty swoje, a zatym wprost popycha ich w ręce kapitału handlowego; wreszcie częstokroć feudał z okresu gospodarki wymiennej występuje sam w roli handlowego kapitalisty-kupca lub lichwiarza.

Często bardzo skupujący podejmuje się dostawy materjałów produkcyjnych, które kupują u niego drobni wytwórcy. Ponieważ producenci coraz częściej zmuszeni byli brać te materjały na kredyt, z czasem więc sprawa stała się prostszą: kupiec zaczął poprostu dawać drobnemu producentowi materjały, z których ten musiał

wytworzyć produkt za umówioną cenę. Drobny producent staje się jeszcze bardziej zależnym. Ściśle mówiąc, nawet nie sprzedaje kupcowi swego produktu: otrzymuje tylko od handlowego kapitalisty wynagrodzenie za pracę nad materjałami jego oraz za zużycie przy tej pracy własnych narzędzi. Jeślibyśmy usunęli drugi rodzaj wynagrodzenia, to mielibyśmy przed sobą to, co przyjęto nazywać płacą zarobkową. Stanowi to — *domowy system wielko-kapitalistycznej produkcji*, drugie stadjum rozwoju kapitalizmu handlowego.

Wielko-kapitalistyczny charakter domowej kapitalistycznej produkcji objawia się wyraźnie nietylko w tym, że transport wykończonych produktów na rynek odbywa się w wielkich rozmiarach, ale także i w masowej dostawie materjałów, które zostają następnie rozdawane drobnym producentom.

Jasnym jest, że im silniejsza jest faktyczna zależność drobnego producenta od kupca-kapitalisty, tym łatwiej traci on resztki samodzielności, tym mniej jest w stanie opierać się dalszemu opanowywaniu przez kapitał handlowy.

Niekiedy już po zupełnej ruinie drobnego wytwórcy kapitalista handlowy uważa za korzystne dostarczanie mu nietylko materjałów ale również narzędzi do dalszej produkcji, tak że znika nawet cień samodzielności drobnego gospodarstwa. Jest to krańcowy moment w rozwoju właściwego kapitału *handlowego*, granica, poza którą staje się on kapitałem *przemysłowym*.

b) Wewnętrzne stosunki przedsiębiorstw w epoce kapitału handlowego.

Zewnętrznie kapitał handlowy mało co zmienia w organizacji drobno-burżuazyjnego gospodarstwa. Natomiast znaczne zmiany zachodzą w istocie stosunków pomiędzy członkami takiej grupy.

Początkowo wtargnięcie kapitału handlowego w życie drobnego gospodarstwa przedstawia korzyści dla producenta: kapitalista-kupiec, zmuszony do konkurencji z miejscowemi kupującemi, płaci mu dość dobre ceny, a co ważniejsze robi duże obstalunki na dalekie rynki.

Ale w miarę tego jak producent wpada w materjalną zależność od kupca-kapitalisty, postać rzeczy się zmienia. Jarzmo kapitału handlowego zaczyna ciążyć na producencie ciężarem coraz bardziej wzrastającym, częstokroć ponad siły. Dobrobyt przedsiębiorstwa upada stopniowo do granic, poza któremi kapitał handlowy nie ma co brać. Drobny producent robi co może, aby powrócić do dawnego stanu lub przynajmniej utrzymać się na danym poziomie. W wysiłkach tych wyczerpuje nietylko swoją energję, lecz również energję innych członków gospodarstwa. Zmusza do usilnej pracy żonę swoją i dzieci. Dzieci zostają zaprzągnięte do ciężkiej pracy w wieku, który był dawniej wiekiem ich swobodnego rozwoju. Kobiety w rodzinie nie ograniczają się już tylko do pracy przy gospodarstwie domowym, jak to po większej części bywało dawniej, lecz biorą żywy udział w produkcji na rynek, o ile tylko pozwala na to technika. Głowa rodziny w drobnym przedsiębiorstwie staje się wyzyskiwaczem swojej rodziny w tym samym stopniu, w jakim jego samego wyzyskuje kapitał handlowy.

Szczególniej wyraźnie występują te zjawiska w gospodarstwie rzemieślników wiejskich (t. zw. „kustary“ w Rosji), którzy obok rzemiosła uprawiają pomocnicze rolnictwo. Nie mają oni dla obrony takich mocnych organizacji, jakiemi są cechy rzemieślników miejskich, i dlatego łatwiej popadają pod panowanie kapitału handlowego. Kupiec, oznaczając ceny na wyroby wiejsko-rzemieślnicze, bierze pod uwagę pomoc, jaką daje rzemieślnikowi rolnictwo, i obniża ceny do poziomu, przy którym podwójne gospodarstwo rzemieślnika wiejskiego zaledwie pozwala mu wyżyć. Wyzysk sił roboczych w rodzinie rzemieślnika wiejskiego dochodzi często do stopnia, który doprowadza do zwyrodnienia pracowników.

Taki sam jest los gospodarstw rolniczych z pomocniczym przemysłem domowym i gospodarstw włościańskich wogóle.

Nie można tu pominąć, że już w początkowym stadjum rozwoju kapitał w formie kapitału handlowego dąży do zburzenia patrjarchalnego ustroju rodziny z despotyczną władzą ojcowską.

Biorąc udział w produkcji na rynek zbytu, kobieta porzuca zakres li tylko gospodarstwa domowego i zdobywa duże znaczenie ekonomiczne w życiu rodziny; to podkopuje materjalne podstawy poddaństwa kobiety. Ale siła dawnych zwyczajów jest tak ogromna, że dużo upływa czasu, zanim wypowie się wyraźnie ten wpływ kapitału handlowego.

Przedsiębiorstwa rzemieślników miejskich, dzięki sile organizacji cechowych, dłużej i silniej opierały się potędze kapitału handlowego, jednakże coraz więcej poddawały się jego wpływowi. Zmieniały się przytym naturalne wewnętrzne stosunki rodziny w tym samym kierunku, co w słabszych gospodarstwach rolnych, ale w mniejszym stopniu; natomiast dużej zmianie uległy stosunki majstra do robotników najemnych—czeladników i uczniów.

Przeciwieństwo interesów majstra a robotników jego, które dawniej niknęło i zacierało się wspólnością pracy, rodzinno-przyjacielskim charakterem stosunków, występuje teraz coraz wyraźniej i jaskrawiej. Majster, ciemiężony przez kapitał, aby choć cokolwiek wzmocnić chwiejące się położenie swoje, musi uciskać uczniów i czeladników, musi żądać od nich dłuższej i intensywniejszej pracy, mniej im płacić i gorzej utrzymywać. Czeladnicy i uczniowie wszystkiemi siłami sprzeciwiają się temu, ginie więc wewnętrzna spoistość gospodarstwa rzemieślniczego, zaczyna tu panować stosunek walki.

Reasumując, można powiedzieć, że siła kapitału handlowego przekształca wewnętrzne stosunki drobnoburżuazyjnych gospodarstw, wnosząc w nie wyzysk: głowa rodziny występuje z musu jako wyzyskiwacz jej członków, majster, jako wyzyskiwacz robotników najemnych.

c) Stosunki zorganizowane pomiędzy gospodarstwami.

Odpowiednio do tego jak się zmieniał stosunek majstra cechowego do podwładnych, zmieniał się także charakter samych organizacji cechowych: przeradzały się one coraz bardziej w organizacje walki majstrów

przeciwko kapitałowi handlowemu z jednej strony, przeciwko czeladnikom z drugiej.

W walce z kapitałem handlowym dopełniają się i rozszerzają przepisy ustaw cechowych, skierowane przeciwko konkurencji i obniżaniu cen; prócz tego cechy muszą usilnie bronić przeciw rządowi swoich praw monopolowych do przemysłu i handlu w miastach, praw, które kapitał handlowy stara się różnemi sposobami obejść i osłabić.

Ale kapitał handlowy przenikał wewnątrz samych organizacji cechowych. Zamożniejsi majstrowie stawali się sami kupcami i lichwiarzami w granicach, na jakie pozwalały ustawy cechowe. Żądza pieniędzy popychała takich majstrów dalej; ograniczenia cechowe wydawały im się nieprzyjemne i niewygodne, tak te, które przeszkadzały im rozszerzać własną produkcję, jak i te, które nie pozwalały im ostatecznie zawładnąć przedsiębiorstwami biedniejszych majstrów. Starano się obchodzić i osłabiać krępujące prawidła ustaw. Np. przy produkcji na wywóz niewygodnemi były dla majstrów, mających bezpośrednią łączność z rynkiem, przepisy cechowe, nakładające ceny na produkty i przeszkadzające zakupywać je tanio.

Częstokroć nie stosowano się w praktyce również do przepisów ustaw, które ograniczały liczbę robotników najemnych u każdego pojedyńczego majstra, a zatym nie pozwalały na rozszerzenie przedsiębiorstw.

W ogóle w walce z kapitałem handlowym organizacje cechowe zaczęły chwiać się w postawach, okazując brak jedności i spoistości wewnętrznej.

Ale za to w walce z czeladnikami solidarność cechowa nie osłabia się ani trochę. Stosowano najenergiczniejsze środki, ażeby utrudnić czeladnikom przejście w szeregi majstrów, ponieważ wzrost liczby majstrów grozi wzmocnieniem się konkurencji. Naznaczano długie okresy terminowania dla uczniów i służby najemnej u majstrów dla czeladników, urządzano szczególnie surowe egzaminy (żądano kunsztownych wyrobów „majstersztyków“, w których czeladnik musiał okazać swoją sztukę rzemieślniczą), wstępujący do cechu musieli składać duże kaucje, zwiększano czas pracy czeladników Wymagano między innemi od czeladników obowiązkowych

kilkoletnich wędrówek po obcych miastach i krajach dla wydoskonalenia się w rzemiośle — warunek dla ówczesnych czasów szczególnie trudny i który oddał złą przysługę samym cechom. Te zmiany w ustroju cechowym odbywają się dość szybko, poczynając od XIV stulecia.

Nowe przepisy cechowe wprowadzają się w życie zwykle nadzwyczaj skromnie i synom majstrów czyniono wszelkie ułatwienia, dzięki którym wszystkie próby i trudności stawały się czczą formalnością, podczas gdy dla osób innego pochodzenia wpisanie się do cechu staje się prawie niemożliwym. Przywileje cechowe nabierają wązko-stanowego charakteru; zależą nie tyle od wiedzy i sztuki rzemieślniczej, ile od pochodzenia. Wszystkie te zmiany wywołują energiczny opór ze strony czeladników. Im mniejsze dla każdego czeladnika staje się prawdopodobieństwo wyjścia ze swego położenia oraz im cięższe bywa samo położenie, tym bardziej na miejsce dawnego stosunku pomiędzy czeladnikiem a majstrem występuje łączność koleżeńska między czeladnikami, łączność przepojona już nienawiścią do majstrów. Powstają organizacje czeladników; początkowo komporacje li tylko religijne, albo związki wzajemnej pomocy materjalnej przechodzące z biegiem czasu w stowarzyszenia dla walki o wspólne interesy przeciw wspólnemu wrogowi.

Każdy związek łączy czeladników jednego rzemiosła, początkowo mieszkających tylko w jednym mieście. Ale już bardzo wcześnie wspólność interesów, a szczególniej wzajemna pomoc podczas wędrówek rozszerzają związek ten poza granice oddzielnych miast; tworzą się międzymiastowe, nawet międzynarodowe związki czeladników jednego rzemiosła. Dalej zjednoczenie to nie posuwało się nigdy. Czeladnicy różnych rzemiosł nietylko nie łączyli się ze sobą, ale częstokroć stali na wrogim stanowisku, tak samo jak majstrowie różnych cechów. Dzięki znacznej sile organizacji czeladniczej zmuszali często majstrów do różnych ustępstw i stwarzali sobie pożądane warunki. Majstrowie różnemi sposobami starali się niszczyć te związki i często zdobywali odpowiednie prawa. Wtedy związki czeladników stawały się tajnemi, ale nie przestawały istnieć. Walka tych dwuch organizacji ciągnie się na Zachodzie przy zwycięstwie to jednej, to

drugiej strony, w ciągu całego okresu panowania kapitału handlowego. Najważniejszym środkiem walki dla obu stron były strejki i bojkot. (Bojkot jest-to zaniechanie stosunków z pewną osobą lub grupą, naprzykład, kiedy nie kupuje się towarów u danego kupca, lub nie przyjmuje się pracy za żadną cenę u danego przedsiębiorcy i t. p.)

Tak przekształcał organizacje rzemieślnicze wpływ kapitału handlowego.

Co się tyczy organizacji właściwie politycznych, epoka panowania kapitału handlowego była epoką rozkwitu monarchji absolutnej. Trwały związek ekonomiczny różnych części państwa, wytworzony przez rozwój stosunków, był podstawą silnego politycznego zjednoczenia kraju. Jednocześnie monarchja absolutna spełniała bardzo ważne i rozległe zadania historyczne, spełniała je wśród ciężkiej walki, która wzmocniła siły monarchji absolutnej i zdobyła jej sympatję i zaufanie rozwijających się handlowo-przemysłowych klas społeczeństwa. Pierwszym z tych zadań było usunięcie tych pozostałości feudalizmu, które nie mogły przystosować się do zmienionych warunków historycznych i rozpoczęły zaciętą walkę o byt przeciw społeczeństwu wymiennemu. Zaledwie część feudałów — najsilniejsze ekonomicznie i najpostępowsze żywioły tej klasy—była w stanie zachować swoje dawne położenie społeczne śród wiru stosunków wymiennych przy wzrastającej sile kapitału handlowego. Słabsze elementy były bezbronne w dziedzinie czysto ekonomicznej walki interesów o rynki handlowe i szybko upadały pod razami handlowego i lichwiarskiego kapitału; istnienie takich feudałów mogło przeciągnąć się jeszcze czas jakiś li tylko dzięki resztkom gospodarstwa naturalnego w ich majątkach. Szybkie usuwanie tych resztek przez stosunki pieniężne niszczyło stopniowo możliwość istnienia dawnych feudałów. Ale nie byli oni w stanie pogodzić się ze swoim losem. Korzystając z odwiecznego prawa ściągania opłaty z przejeżdżających kupców, wychodzili z drużyną na gościniec, rabując karawany handlowe, zdobywając w ten sposób środki do życia, ale czyniąc ogromny uszczerbek w rozwoju produkcji społecznej. Państwo za pomocą swej siły wojskowej pokonało feudałów, zburzyło ich zamki niedo-

stępne i stworzyło bezpieczeństwo komunikacji, niezbędne dla handlu i przemysłu. Tłumienie buntów chłopskich było drugim zadaniem absolutnego państwa. Przejście stosunków feudalnych w poddaństwo pańszczyźniane stworzyło dla chłopów tak nieznośne warunki życia, że chłopskie rozruchy i bunty, w miarę rozwoju feudalizmu wymiennego stają się coraz częstszym zjawiskiem. Początkowo dopóki związki wymienne były stosunkowo ciasne, i każda sfera żyła swoim odosobnionym życiem, chłopskie bunty nosiły miejscowy charakter i tłumione były stosunkowo łatwo. Kapitał handlowy, tworząc szerokie i trwałe związki pomiędzy różnemi prowincjami, stwarzał grunt dla szerszych narodowych buntów chłopskich, ogarniających całe kraje; pogarszając bardziej jeszcze dawny stan chłopstwa pańszczyźnianego, nadał tym buntom wyjątkowo okrutny i uporczywy charakter. We Włoszech w XIII, w Anglji i Francji w końcu XIV stulecia, w Czechach w XV w. a w Niemczech w początku XVI wieku trwały wojny chłopskie, dla zwalczenia których musiały organizacje państwowe natężyć wszystkie swoje siły.

Z pomiędzy tych wojen najgodniejsze uwagi są niemieckie. Pozostawiły one między innemi ciekawy dokument historyczny, w którym jasno i wyraźnie, w formie literackiej, wyłożone są zasadnicze żądania i dążenia ówczesnego włościaństwa. Jest to manifest 12 punktów (1525 rok). Chłopi stawiali w nim następujące żądania zniesienie poddaństwa, usunięcie bezprawnych danin, duchownych i świeckich; bezinteresowność sądów; wolność kaznodziejstwa; swobodne korzystanie z lasów, myśliwstwa i rybołówstwa; sprawozdanie co do płaconych przez lud podatków; wynagrodzenie za niektóre krzyczące niesprawiedliwości panów... Charakterystycznym dla psychologji owych czasów jest, że te wszystkie czysto klasowe, praktyczne żądania wzmacniano religijnemi dowodami, powołując się na teksty Pisma Świętego.

Jak historja dowiodła, program chłopów zaledwie w niewielu ustępach swoich był reakcyjnym (np. w żądaniu swobodnego korzystania z lasów, myśliwstwa i rybołówstwa); w innych ustępach odpowiadał ogólnemu kierunkowi rozwoju. Ale wojny chłopskie z konieczności musiały zakończyć się klęską chłopów. Walka mogła tylko

zjednoczyć ich czasowo. Im dalej, tym bardziej chłopstwo okazywało brak zwartości. W tym wypowiadał się wyraźnie prawdziwy charakter psychologji chłopskiej w społeczeństwie wymiennym, charakter ciasno indywidualistyczny. W istocie gospodarstwo chłopskie jest gospodarstwem drobnym; niema w nim szerokiego współpracownictwa, nie posiada ścisłej stałej łączności z innemi gospodarstwami; a zatym brak zasadniczych warunków solidarności w walce społecznej.

Trzecim zadaniem państwa absolutnego było w owej epoce uwolnienie chłopów z więzów poddaństwa. Nietylko bunty chłopskie wstrząsały posadami poddaństwa, pokazując niebezpieczeństwo dawnych stosunków dla społeczeństwa i dla samych feudałów. Dla handlowo-kapitalistycznej klasy poddaństwo było zawadą w rozwoju, przeszkadzając w znacznym stopniu kapitałowi handlowemu zagarnąć ostatecznie organizatorską władzę nad gospodarstwami chłopskiemi. Następnie dla państwa, potrzebującego często pieniędzy, masa chłopska zmuszona odstępować feudałom nadmiernie wielką część produktów i krępowana w pracy przymocowaniem do roli, była zbyt marnym źródłem opodatkowania. Wreszcie, część feudałów uważała za pożyteczniejsze eksploatować majątki swoje za pośrednictwem dzierżawców, niż mieć do czynienia z przymusową, a więc mało produkcyjną, pracą pańszczyźnianą; tacy feudałowie uwalniali sami swoich chłopów, spędzając ich z roli.

W niektórych wypadkach oswobodzenie włościan odbyło się stopniowo, prawie samo przez się (Anglja); w innych przybrało formę specjalnego aktu prawodawczego. W większości krajów europejskich zakończone zostało już na początku epoki przemysłowego kapitalizmu, ale siły, które je wywołały, powstały głównie na gruncie kapitału handlowego.

W sprawie oswobodzenia włościan faktyczny stosunek sił społecznych wyraził się w tym, że włościanie tracili niekiedy całą ziemię, z której korzystali, częściej zaś pewną jej część, przyczym za resztę płacili okup (t. j. w rzeczywistości kupowali ją).

Jednocześnie z rozkwitem państwa absolutnego zaczęła upadać dawna organizacja panowania feudalnego.

Kościół katolicki, straciwszy, jak już powiedzieliśmy

wyżej, przewagę swą w produkcji społecznej, zachował długi czas i nawet starał się zwiększyć swój udział w podziale społecznym. To przysporzyło duchowieństwu potężnych wrogów w innych klasach społecznych. Miało ono przeciwko sobie masy włościańskie, obciążone dziesięcinami oraz innemi daninami, rzemieślniczo-handlowe grupy, wrogie wogóle wszystkim feudałom, a więc także i duchownym; wreszcie nawet świeccy feudałowie i panujący z chęcią zagarniali obszerne posiadłości organizacyi kościelnej.

Idee, wrogie władzy duchowieństwa, znajdowały coraz przychylniejszy odgłos w ustroju różnych klas społecznych. Herezje szerzyły się z taką szybkością i siłą, jak nigdy przedtym. Duchowieństwo walczyło z niemi wściekle, starając się wszystkiemi siłami zdusić myśl krytyczną. Ale tym silniej wzrastała nienawiść do katolicyzmu. Zwycięstwo heretyków stawało się nieuniknionym — nastały czasy reformacji religijnej.

Powstała masa sekt, które przygotowały najróżnorodniejsze nauki, opierając się na najrozmaitszych tekstach Pisma św. Ale w istocie wszystko sprowadzało się do jednego: precz z duchownemi feudałami! Teksty objaśniano być może fałszywie, ale istota rzeczy nie ulegała wątpliwości i odczuwano ją silnie.

Walka o prawo wyzysku objawiała się ze strony katolickiego duchowieństwa w niesłychanych okrucieństwach. W walce tej duchowieństwo stworzyło organizacje o niezmiernej potędze, niedoścignioną w prowadzeniu walki — zakon jezuitów. Teror doszedł do ostatecznych granic w działalności św. inkwizycji.

Te wszystkie olbrzymie wysiłki mogły tylko na czas jakiś powstrzymać pochód zwycięskiej reformacji. Pierwsi reformatorzy zginęli w nierównej walce. Luter i Kalwin zwyciężyli.

Katolicyzm przechował się w dawnej sile we Włoszech i na półwyspie Pirenejskim; dla Włoch był on użyteczny, ponieważ papiestwo wyzyskiwało na ich korzyść świat cały; w Hiszpanji i w Portugalji przetrwał, ponieważ ekonomiczny rozwój tych krajów w XVI i XVII w. zatrzymał się wskutek specjalnych przyczyn, a nawet, ściślej mówiąc, upadł dość głęboko.

Państwo konfiskowało ziemie duchowieństwa, co pociągało za sobą pozbawienie roli mnóstwa chłopów; konfiskacje usprawiedliwiano twierdzeniem, że jest to niezbędny środek w walce z przesądami, jakie podtrzymuje kościół katolicki. (Przykład, do jakiego stopnia idee ludzi zależą od ich interesów, jakkolwiek zależność ta nie bywa zazwyczaj uznawana).

Rozkład i upadek korporacji cechowych pod wpływem kapitalizmu handlowego prowadził także w wielu wypadkach do konfiskacji przez państwo majątków tych korporacji.

Oswobodzenie chłopów, któremu towarzyszyło pozbawienie ich roli zupełne lub częściowe, konfiskacja przez książąt i królów dóbr kościelnych oraz majątków organizacji rzemieślniczych, które pozostawiły bez opieki mnóstwo ubogich, utrzymywanych dawniej kosztem tych instytucji — wszystko to wytworzyło masę ludzi bezrolnych i bezdomnych, pozbawionych wszelkiej roli w produkcji społecznej — masę tak zwanego „pasorzytniczego proletarjatu", który zagrażał ciągle bezpieczeństwu publicznemu. O historycznym losie proletarjatu tego będzie mowa w związku z historją kapitału przemysłowego.

3. Psychologja społeczna i siły rozwoju w epoce kapitału handlowego.

Kapitalizm handlowy tworzy drugie stadjum rozwoju społeczeństwa wymiennego, ściśle związane z pierwszym, a tylko dla łatwiejszego badania rozpatrywane tu oddzielnie. Psychologja społeczeństwa w najistotniejszych swych objawach rozwija się wciąż niezmiennie w tym samym kierunku, który zaznaczył się już w epoce przejściowej od gospodarki naturalnej do drobno-burżuazyjnej; przeważający typ psychologiczny pozostaje wciąż typem drobno-burżuazyjnym.

W silnych organizacjach przemysłowych i w feudalno-pańszczyźnianych stosunkach społeczeństwo drobno-burżuazyjne przechowało jeszcze niektóre warunki dawnej patrjarchalnej zależności jednostki — warunki

stanowiące silną przeszkodę dla rozwoju indywidualności. Stosunki patrjarchalne przechowują się w pełni na dwuch biegunach społecznego zjednoczenia: w formach politycznych monarchji absolutnej i w rodzinnych formach gospodarstwa prywatnego. Zresztą i tutaj także spostrzec się dają pewne zmiany.

Umysłowy zasób ludzi rozszerza się w miarę tego, jak stosunki handlowe łączą coraz silniej rozmaite oddalone od siebie prowincje i kraje całe. Konieczność rozszerzenia zakresu wiadomości odczuwa się coraz bardziej; pod tym względem klasa kupców z najemnikami swemi (subjekci, buchalterzy, ajenci handlowi i t. p.) stoją na czele reszty społeczeństwa: wymiana wywołuje w klasie tej potrzebę prowadzenia ksiąg handlowych, wyszukania najkorzystniejszych rynków dla kupna i sprzedaży, badania ekonomicznych i prawnych warunków swojego kraju, a także instytucji i obyczajów obcych krajów, mówienia obcemi językami i t. d. Dawne szkoły duchowne okazują się jako niewystarczające i nieodpowiednie; powstają szkoły świeckie, początkowo tylko po miastach. W zakładaniu i utrzymaniu tych szkół czynny udział biorą feudałowie świeccy, którzy tak samo jak i mieszczanie widzą w nauce środek walki przeciwko duchownemu feudalizmowi. Żądza wiedzy szerzy się również w niższych warstwach ludowych; już sam fakt, że handlowo-lichwiarski kapitał wyzyskuje bez miłosierdzia ciemnotę ludu, pomagał bardzo szerzeniu się w masach chęci oświaty. Również sam handlowo-lichwiarski wyzysk każe już przypuszczać umiejętność czytania i pisania, przynajmniej pośród kupców i lichwiarzy wiejskich. Przedewszystkim zaś włościanin zaczyna spostrzegać w oświacie jedyny środek wydostania się z ciężkiego położenia swego i wzniesienia się na wyższy stopień drabiny społecznej.

Jednocześnie usunięte zostają niektóre poważne przeszkody, stojące na zawadzie oświacie ludowej; upadek poddaństwa jest szczególnie ważny pod tym względem: podczas pańszczyzny, tak jak dawniej przy stosunkach feudalnych, nietylko wykształcenie, ale prosta umiejętność czytania i pisania były prawie niedostępne dla włościaństwa; z pańskiego punktu widzenia wszyst-

ko to było zupełnie niepotrzebne dla chłopów, a nawet szkodliwe dla ich „moralności".

Resztki naturalnego fetyszyzmu upadają jednocześnie z rozwojem wiedzy. Proces ten występuje szczególnie wyraźnie przy porównaniu katolicyzmu z reformowanemi wyznaniami, które go zastąpiły.

Natomiast rósł i utrwalił się w psychologji społecznej fetyszyzm towarowy. Związana z nim ściśle namiętna żądza pieniędzy, niezmordowane uganianie się za niemi stanowi rys charakterystyczny drugiej połowy wieków średnich i początku nowszych czasów. Do tego samego celu prowadziły uporczywe badania alchemików i dalekie podróże awanturników; Indje i kamień filozoficzny grały jednakową rolę w psychologji owych czasów.

Rozwój fetyszyzmu wymiennego objawia się wyraźnie w ekonomicznych poglądach owej epoki. Jednakże rozważać je najwygodniej razem z poglądami okresu rękodzielniczego, z którym są ściśle związane. Zauważmy tymczasem, że kapitał handlowy zniszczył poglądy, które się wyrażały w polityce „bilansu pieniężnego". Dla kapitału handlowego pewna swoboda wymiany i przewozu towarów jest bardzo użyteczna, a nawet niezbędna. Wszelkie przeszkody wywozu pieniędzy krępują operacje kapitału handlowego. System zaś monopolów sympatyczny jest dla kapitalisty handlowego tylko wtedy, kiedy on sam z niego korzysta. Pojawia się szkoła „merkantylistyczna" albo szkoła „bilansu handlowego". Twierdzi ona, jak dawniej, że pieniądz stanowi bogactwo społeczeństwa, ale znajduje, że trzeba bardziej dbać o zwiększenie przywozu pieniędzy, niż o ograniczenie ich wywozu. Dlatego to szkoła bilansu handlowego żąda, ażeby państwo wszelkiemi środkami popierało przemysł krajowy i ograniczało za pomocą wysokich ceł przywóz towarów, które można wytwarzać w kraju. Prócz tego szkoła merkantylistyczna radzi państwu wogóle pewną ostrożność co do reglamentacji produkcji i handlu i co do systemu monopolowego. (Szczegółowiej będzie mowa o tej szkole dalej).

Zasadniczą siłą rozwoju w handlowo-kapitalistycznym społeczeństwie, jak w każdym społeczeństwie wymiennym, jest jak i przedtym konkurencja. Działanie jej występuje coraz wyraźniej i jaskrawiej, rozwój społeczeństwa odbywa się coraz szybciej, w miarę tego jak słabną i znikają dawne przeszkody – feudalne i cechowe formy, nadmierna reglamentacja przemysłu i handlu przez państwo i t. d.

Klasa handlowa idzie na czele rozwoju i prowadzi za sobą inne siły społeczne, a przedewszystkim rządowe. Jej pogoń za rynkami i chęć rozszerzenia zakresu wymiany prowadzą do udoskonalenia techniki żeglarstwa: uczono się budować większe i trwalsze okręty, mogące pływać nawet po oceanie; postępy w astronomji i zastosowanie kompasu dają możność pewniejszego kierowania okrętami.

W ścisłym związku z ogólnym rozwojem stosunków znajduje się powstanie nowych gałęzi przemysłu, które okazały olbrzymi wpływ na dalsze życie ekonomiczne: produkcje papieru i druk. Te gałęzie przemysłu, będąc potężnym narzędziem szerzenia wszelkiej, wiedzy ogromnie przyśpieszyły rozwój produkcyjności pracy.

Ogólny postęp w życiu wypowiadał się również w innych gałęziach przemysłu. Rozmiary produkcji rosły, technika ulegała zmianie. Wogóle na epokę kapitału handlowego przypada właśnie okres, który historycy oznaczają często jako „okres wielkich odkryć i wynalazków".

Są to również czasy „odrodzenia nauk i sztuk", odbywającego się przy silnym współudziale pozostałych ze świata klasycznego prawnych, literackich i artystycznych wzorów. Dziedzictwo to leżało nieruchomo do czasu, dopóki społeczeństwo nie dosięgło nanowo tego samego stadjum rozwoju stosunków wymiennych, w jakim się znajdował świat starożytny w najświetniejszej epoce swojej; dziedzictwo świata starożytnego, gdy już mogło być zrozumiane, ułatwiło i przyśpieszyło powstawanie nowych form myśli i czynu.

Historyczny początek okresu kapitału handlowego przypada dla południowych krajów Europy zachodniej na wiek XIII, dla północnych zaś mniej więcej na koniec

XIV stulecia. W rzeczywistości rozwój kapitału handlowego jest prawie nierozłączny od rozwoju samych stosunków wymiennych. Koniec okresu kapitału handlowego można sprowadzić warunkowo do początku XVI wieku, kiedy zaczęły powstawać zakłady rękodzielnicze; ale i dalszy rozwój kapitału handlowego, wzrost jego roli społecznej odbywał się dalej jednocześnie z postępami kapitału przemysłowego.

Początkowy rozwój kapitału handlowego w republikach włoskich (Wenecji, Genui i in.) był wynikiem ich działalności pośredniczącej w handlu pomiędzy Europą zachodnią a krajami azjatyckiemi. Pośrednictwo to, do którego republiki włoskie powołane były naskutek swego geograficznego położenia, pozwalały im wzbogacać się drogą handlowej eksploatacji obydwuch dziedzin produkcji, pomiędzy któremi podtrzymywały związki wymienne.

Dalszy rozwój kapitału handlowego i pogoń jego za rynkami spowodowały odkrycie nowych krajów: Ameryki i wybrzeży Afryki; odnaleziono drogi morskie do Indji wschodnich i do Chin. Kapitał handlowy zaczął rozwijać się szybko w krajach, które naskutek swego położenia u wybrzeży oceanu mogły lepiej od innych korzystać z nowych rynków — przedewszystkim Portugalja i Hiszpanja. Stary lądowy handel z Azją wschodnią został prawie zupełnie zaniechany; pośredniczki w handlu tym — republiki włoskie — zaczęły szybko chylić się do upadku.

Hiszpanja, wziąwszy następnie w monopol wyzyskiwanie nowoodkrytych krajów, szybko dosięgła wysokiego stopnia bogactwa i potęgi. Szlachetne kruszce Ameryki grały bardzo dużą rolę w tym wzbogaceniu się. Również cały handel europejski zaczął rozwijać się szybko pod wpływem ich zwiększonego wpływu.

Ale rozwój kapitału handlowego był w Hiszpanji krótkim i niestałym, ponieważ nie opierał się na odpowiednim rozwoju *produkcji* w samej Hiszpanji. Handel i panowanie ekonomiczne przeszły do Holandji, która rozwijała się pod względem przemysłowym daleko szybciej. (Miejsce Holandji zajęła później, jak wiadomo, Anglja).

Równorzędnie z tym przechodzeniem handlu od jednych krajów do drugich odbywa się także stopniowe

zwiększenie się *organizatorskiej* roli kapitału handlowego w dziedzinie produkcji: kapitał handlowy, zwiększając wpływ swój na bieg produkcji, przyjmował coraz bardziej odcień kapitału *przemysłowego*.

VI. Kapitał przemysłowy.

EPOKA RĘKODZIELNI.

1. Stosunek społeczeństwa do otaczającej przyrody.

Prawie od początku rozwoju drobno-burżuazyjnego społeczeństwa ze wszystkich gałęzi przemysłu najszybciej rozwijał się handel (wyszukiwanie rynków, przewóz towarów, urządzanie składów, organizacja kupna i sprzedaży i t. d.). Tym objaśnia się, jak powiedzieliśmy wyżej, powstanie „kapitału handlowego", t. j. częściowego przejścia w ręce klasy handlowej organizatorskiej roli w produkcji społecznej. W epoce kapitalizmu handlowego działo się to samo, tak że w końcu powstało znaczne *zacofanie* wszystkich gałęzi produkcji w porównaniu ze środkami i potrzebami kapitału handlowego.

Największym zacofaniem odznaczało się naturalnie rolnictwo. Ale warunki techniki rolniczej i całej historycznie uformowanej ekonomiki gospodarstwa wiejskiego nie pozwalały wtedy na cokolwiek chociaż szybszy postęp: stosunki feudalne, jak już widzieliśmy, odznaczały się wogóle wielkim konserwatyzmem, a stosunki pańszczyźniane prócz tego strasznym uciskiem pracujących, tłumiącym wszelki rozwój. Dlatego to o rolnictwie należy mówić oddzielnie: ważne reformy techniczne w epoce, którą teraz badamy, dokonane zostały w innych dziedzinach.

Dążenie do znalezienia rynków dla przemysłu miejskiego spowodowało, jak wiadomo, mnóstwo dalekich podróży, które uwieńczone zostały odkryciem nieznanych dotąd dla Europejczyków krajów o niezmierzonych bogactwach naturalnych: całej Ameryki, znacznej części Afryki, południowo-wschodniej Azji i setek dużych i ma-

łych wysp. W ślad za grabieżą nowoodkrytych krajów, lub jednocześnie z nią, odbywało się kolonizowanie ich przez zbywającą ludność Europy oraz produkcyjne eksploatowanie ich bogactw przyrodzonych poczęści przy udziale wolnej, poczęści pańszczyźnianej i niewolniczej pracy.

Produkcja nowoodkrytych krajów weszła w sferę działalności kapitału handlowego. Rynki ich ofiarowały tak znaczny i z taką szybkością rosnący popyt na wytwory przemysłu przetwórczego, jakiego zadowolić nie mogła domowo-kapitalistyczna i rzemieślnicza produkcja, technicznie podzielona na drobne przedsiębiorstwa i wskutek tego niezdolna do szybkiego wzrostu. Podczas gdy ogromne środki, skoncentrowane w sferze handlu, pozwalały same przez się na olbrzymie, odpowiednie do potrzeb rynków rozszerzenie się przewozowo-handlowego przemysłu.

Dla przemysłu handlowego produkty innych gałęzi wytwórczości stanowią „materjał“, zupełnie tak samo jak dla przemysłu tkackiego — produkty przemysłu przędzalniczego, dla szewckiego — produkty garbarskiego i t. d. Jeśliby przemysł przędzalniczy pozostał w tyle w rozwoju swoim względem przemysłu tkackiego, wtedy tkacze, nie otrzymując dostatecznej ilości przędzy, musieliby tracić bezużytecznie część swojej energji pracy, lub też postarać się o zwiększenie rozmiarów produkcji przędzalniczej. Tak samo wobec kapitału handlowego stał dylemat: albo zatrzymać się w rozwoju, albo postarać się o należyty rozwój przemysłu przetwórczego. Kapitał handlowy posiadał dostateczne siły, aby urzeczywistnić to drugie.

W jakim kierunku powinien był działać kapitał handlowy, ażeby zwiększyć produkcyjność pracy w przemyśle przetwórczym?

Stan techniki przemysłowej przedstawiał się jak następuje: można powiedzieć, że rozwój przemysłu drobnego został już ukończony; prawie każde złożone rzemiosło, wytwarzające cały szereg produktów, rozpadło się na kilka drobnych rzemiosł, wytwarzających produkty tylko jednego rodzaju; wynaleziono narzędzia techniczne najodpowiedniejsze dla tego rodzaju produkcji. Produkcja prawie że nie mogła posuwać się dalej, będąc

podzieloną na *drobne* przedsiębiorstwa. Koniecznym więc było organizowanie wielkich przedsiębiorstw, w których podział pracy powinienby przyjąć stosunkowo duże rozmiary, stając się ze społecznego technicznym, ponieważ dla społecznego podziału pracy dalszy postęp, wobec danych warunków, przedstawiał zbyt wielkie trudności.

2. Rozwój społecznych stosunków produkcji w epoce kapitalizmu rękodzielniczego.

a) Społeczne warunki powstania rękodzielni.

Nakreśliwszy zasadnicze techniczne warunki zmian, odbywających się w społeczeństwie, przejść należy do najistotniejszych *ekonomicznych* warunków powstania nowych form produkcji.

Przedewszystkim, ponieważ produkcja rękodzielnicza organizuje się w *wielkie* przedsiębiorstwa, każe więc przypuszczać skupienie w rękach pojedyńczyrh organizatorów poważnej ilości środków produkcji (albo pieniędzy, za które w społeczeństwie wymiennym można zawsze nabyć środki produkcji). Kapitaliści handlowi posiadali te środki. Przypomnijmy sobie w ogólnych zarysach proces, za pomocą którego utworzyły się bogactwa kapitalistów handlowych—*proces początkowego nagromadzenia kapitałów.*

W epoce feudalizmu i poddaństwa chłopów znaczne bogactwa gromadziły się w rękach feudałów z wyzysku pracy poddańczej. Po zaborze i kolonizacji nowych krajów podczas panowania kapitału handlowego Europejczycy organizowali tam zwykle pańszczyźniane i niewolnicze stosunki, które drogą wyzysku prowadziły do nagromadzenia ogromnych bogactw. Wojny i grabieże służyły częstokroć jako środek dalszego skupiania się powstałych tym sposobem majątków.

Przemysł rzemieślniczy po miastach był tak zorganizowany, że w ciągu długiego czasu nie pozwalał na znaczne nagromadzenie bogactw. Wogóle przy wymianie pomiędzy włościańsko-feudalną wsią i rzemieślniczo-

handlowym miastem różnica w stopniu kultury a szczególnie znaczne skupienie przemysłowych organizacji miejskich musiały prowadzić do tego, że miasto systematycznie obdzierało wieś—kupowało jej produkty niżej wartości. Klasa handlowa, jako pośredniczka w wymianie, korzystała przytym więcej od innych, wyzyskując na swoją korzyść ograniczoność chłopa i rozrzutność feudała. W ten sposób praca chłopska przemieniała się w kapitał miejski. Po chłopach i feudałach handłowo-lichwiarski kapitał zapanował także nad rzemieślnikami: domowo-kapitalistyczna forma produkcji zostawia drobnemu przedsiębiorcy zaledwie tylko niezbędne środki dla utrzymania przedsiębiorstwa, a praca dodatkowa idzie na korzyść kapitału handlowego.

Tak więc różnemi łożyskami potok gromadzenia bogactw kierował się do jednego celu—do zwiększania kapitału handlowego.

Najmniejszą rolę w procesie tworzenia się bogactw, które dały początek kapitalizmowi przemysłowemu, mogło odegrać *proste oszczędzanie* drobnych wytwórców, któremu burżuazyjna ekonomja polityczna przypisywała przeważające znaczenie w sprawie początkowego nagromadzenia kapitałów. Twierdziła ona, że wszystkie lub przynajmniej większa część kapitałów powstała z osobistej pracy samych kapitalistów albo ich przodków; będąc oszczędnemi, spożywali oni nie wszystko, co zarabiali, i to, co gromadzili, przekazywali potomkom swoim; ci ostatni dodawali do tego swoje oszczędności i t. d. Bezsensowność takiego pojęcia widać odrazu, jeśli się porówna ogromne kapitały przedsiębiorstw przemysłowych z groszowemi rozmiarami oszczędności, faktycznie możliwych dla drobnego producenta nawet przy najpomyślniejszych warunkach.

Następnie wielka produkcja rękodzielnicza potrzebowała doświadczonych organizatorów, przygotowanych przez życie samo do tej roli. Klasa kapitalistów handlowych odpowiadała tym wymaganiom. Nie mówiąc już o tym, że kapitalista handlowy był organizatorem własnego przedsiębiorstwa handlowego, które przeciętnie było raczej wielkim niż drobnym, przyszły kapitalista przemysłowy przygotowywał się do nowej działalności jeszcze inną drogą—zagarnął on w swoje ręce znaczną

część pracy organizatorskiej w prowadzeniu drobnych przedsiębiorstw przemysłowych; jak dowodziliśmy wyżej, kapitalista handlowy faktycznie posiadał wyższy nadzór i kontrolę nad produkcją wielu drobnych przedsiębiorstw, złączonych przez jego kapitał w „system domowej kapitalistycznej produkcji".

Następnie, praca wykonawcza w czysto-kapitalistycznych przedsiębiorstwach spoczywa na barkach *robotników najemnych*. Robotnikiem najemnym nie może być ani poddany, ani niewolnik: nie mają oni prawa rozporządzać swoją siłą roboczą, ponieważ nie należy ona do nich, lecz do ich panów; tylko *osobiście wolny* robotnik rozporządza somodzielnie swoją siłą roboczą i może ją sprzedawać.

Ale wolny robotnik nie zechce sprzedać swojej siły roboczej, jeśli posiada jakiekolwiek inne środki do życia. Posiadając wszystkie niezbędne środki produkcji — narzędzia, materjały, warsztat — nie wynajmuje się do cudzej roboty, lecz będzie prowadzić własne przedsiębiorstwo. A więc kapitałowi przemysłowemu potrzebny jest robotnik, pozbawiony własnych środków produkcji, lub, jak przyjęto mówić — „wolny" od nich.

Człowiek, wolny od osobistej zależności i od środków produkcji, nazywa się proletarjuszem.

Uwolnienie chłopów od ziemi i od stosunków poddaństwa, odbywające się w wielkich rozmiarach przy końcu wieków średnich i na początku nowych czasów (w późniejszej epoce kapitalizmu handlowego), było zasadniczym źródłem powstania proletarjatu.

Wcześniej jeszcze, zanim to oswobodzenie odbyło się formalnie, drogą prawodawczą, życie w znacznej mierze urzeczywistniło je faktycznie, w formie masowego porzucania ziemi. Straszne wyzyskiwanie poddanych przez feudałów, jak już powiedzieliśmy, doprowadzało często gospodarstwa chłopskie do zupełnej ruiny i uczyniło wszędzie położenie przykutych do ziemi chłopów nie do zniesienia. Pozostawały wtedy na wsi bierniejsze natury, będące w stanie pogodzić się z rosnącym uciskiem z zewnątrz i nie zmniejszającym się ciężarem tradycji w rodzinie. Osobniki zaś czynne, energiczne, — jest ich, naturalnie, mniejszość — porzucają wieś. Duża część z pośród nich staje się bezdomnemi włóczęga-

mi, a inni, chcący żyć z uczciwej pracy, udają się do miasta.

Formalne oswobodzenie włościan ułatwiło tylko i przyśpieszało proces tworzenia się proletarjatu. W Anglji, gdzie nie było nawet ogólno-państwowego aktu oswobodzenia, pańszczyzna znikła sama przez się bardzo wcześnie, poczęści naskutek energicznego oporu włościan, poczęści z powodu większych korzyści, jakie przynosi praca najemna w porównaniu z pańszczyźnianą. Tam poddanego chłopa zastąpił poczęści dzierżawca-farmer, poczęści zaś bezrolny wyrobnik lub chałupnik. Jeżeli farmer źle płacił, to właściciel (landlord) wypędzał go i wydzierżawiał ziemie innemu. Tym sposobem dzierżawa przechodziła w ręce zamożniejszych farmerów, którzy płacili więcej i regularniej.

Wielkie znaczenie dla sprawy pozbawiania chłopów ziemi miało „odgradzanie“ gruntów gminnych—zjawisko powtarzające się tak samo w Anglji, jak i na kontynencie. Pragnąc zwiększyć swoje dochody i opierając się na prawach formalnych, a w rzeczywistości na sile brutalnej, właściciele ziemscy odbierali gminom włościańskim grunta, które oddawna znajdowały się we wspólnym władaniu. Łatwo sobie wyobrazić, w jakim stopniu wywłaszczenie takie rujnowało gospodarstwo chłopskie i przyczyniało się do utworzenia z chłopów proletarjuszy.

Jeśli właściciel ziemski uważał za korzystniejsze dla siebie prowadzenie hodowli bydła zamiast rolnictwa chłopskiego, wtedy poprostu spędzał ze swojej ziemi chłopów i na ich miejsce napędzał bydło, które wymagało niewielkiej ilości robotników najemnych. Działo się to głównie w Anglji w XVI i XVII w., kiedy dzięki wielkiemu zapotrzebowaniu holenderskiego, a następnie rozwijającego się angielskiego przemysłu wełnianego, cena wełny podniosła się znacznie. Hodowla owiec stała się bardzo popłatnym zajęciem i szlachta zabrała się energicznie do zamiany chłopskich gruntów na pastwiska. Miejsce setek tysięcy chłopów zajęły miljony owiec.

Właśnie w Anglji—w kraju o najsilniejszym i najtrwalszym rozwoju kapitalizmu przemysłowego — odbyło się największe wywłaszczenie chłopów. Proces ten trwał tam przeszło 300 lat (głównie od XIV do XVIII w.), i doszło do tego, że włościanie, posiadający grunt, znik-

nęli zupełnie — cała ziemia znajduje się w rękach landlordów.

Następnie źródło powstania proletarjatu stanowiła, jak mówiliśmy już wyżej, konfiskata majątków kościelnych i korporacji rzemieślniczych przez królów i książąt, która pozostawiła bez dozoru masę ubogich, żywionych poprzednio na koszt tych instytucji. Następnie takie samo znaczenie miało odprawianie licznych dworzan, trzymanych na dworach feudałów. Było to nieuniknionym rezultatem zmian w psychologji feudałów, które wywołał rozwój gospodarki pieniężnej wogóle, a w szczególności rozwój kapitału handlowego.

Ongi główną siłę feudała stanowiła masa podwładnych, było więc zupełnie naturalne, że pragnął otaczać się ogromną świtą, tymbardziej, że przy gospodarce naturalnej nie można było w inny sposób zużytkować zbywających produktów gospodarstwa feudalnego, jak tylko karmiąc dworzan i innych pasorzytów (np. hrabia Warwick, „fabrykant królów“, żyjący w Anglji w końcu XV w., codziennie żywił swoim kosztem 30,000 ludzi). Kiedy zaś główną siłą feudała stał się pieniądz, odprawił on swoich „ludzi“.

Zrujnowani drobni rzemieślnicy tworzyli jedno ze źródeł powstania proletarjatu, ważne nie tyle ilościowo, ile jakościowo: w byłych rzemieślnikach kapitał przemysłowy posiadał wyćwiczoną, zdolną od początku do systematycznej pracy siłę roboczą, którą można było łatwo przystosować do celów kapitału, podczas gdy proletarjuszy-zbiegów ze wsi, proletarjuszy-włóczęgów, proletarjuszy-żebraków, proletarjuszy, którzy wyszli z pasorzytniczego stanu dworzan, trzeba było dopiero uczyć, przygotowywać z wielkim wysiłkiem. Ilość zrujnowanych drobnych rzemieślników z początku stosunkowo niewielka, rośnie następnie nadzwyczajnie, kiedy rzemiosło musiało konkurować z rozwijającą się wielko-kapitalistyczną produkcją.

Analogiczne znaczenie mieli, jako jedno ze źródeł produkcyjnego proletarjatu, rękodzielni czeladnicy i uczniowie rzemiosł, najemni robotnicy drobno-rzemieślniczych przedsiębiorstw.

Tak odbyło się różnemi drogami „pierwotne na-

gromadzenie najemnej siły roboczej", niezbędne dla powstania i rozwoju kapitalizmu przemysłowego.

Żywiołowy charakter rozwoju społecznego przy stosunkach wymiennych okazał się między innemi w fakcie, że „pierwotne nagromadzenie najemnej siły roboczej" odbywało się w ilości nie odpowiadającej potrzebom kapitału przemysłowego, zwykle o wiele je przewyższającej. I tak w Anglji w XVI—XVII w. pojawiły się setki tysięcy ludzi, których przemysł nie mógł pochłonąć. Zmuszeni do prowadzenia pasorzytniczego życia włóczęgów, stanowili oni poważną groźbę dla spokoju publicznego. Stosowano przeciw nim najenergiczniejsze środki: piętnowano ich, bito rózgami, obcinano uszy, wreszcie w razie nadzwyczajnego uporu wieszano, ale wszystko to nie pomagało. W istocie, wszystkie te środki miały ten skutek, że dyscyplinowało proletarjat bezdomny w kierunku potrzeb powstającego kapitału, wychowywało nieposiadające elementy społeczeństwa, zgodnie z dążeniami nowych klas organizatorskich. Zresztą niezawsze uciekano się do podobnych środków przeciwdziałania. W końcu XVI w. rząd angielski obłożył podatkiem wyższe klasy na korzyść ubogich; zrobiono to dlatego, ażeby za pomocą legalnego pasorzytnictwa choć cokolwiek zabezpieczyć rolnictwo i kapitał od pasorzytnictwa nielegalnego w brutalnych jego formach—grabieży, złodziejstwa i t. p., a także dlatego, ażeby zmniejszyć śmiertelność robotników, którzy zawsze mogą być użyteczni dla kapitalu.

W tych niewielu krajach, gdzie poddaństwo przetrwało dosyć długo, kapitał przemysłowy początkowo doświadczał przeciwnie braku wolnej siły roboczej. Przystosowując się do warunków, kapitał przemysłowy zakładał rękodzielnie, oparte na pracy pańszczyźnianej; ale braki pracy pańszczyźnianej były w tym wypadku tak wielkie, a wydajność jej tak mała, że sami kapitaliści zmuszeni byli zwracać się do państwa z petycjami o oswobodzenie chłopów.

Obecność wyćwiczonych organizatorów, pierwotne nagromadzenie kapitałów i najemnej siły roboczej, — oto suma warunków, która umożliwiła powstanie kapitału przemysłowego.

b) Pochodzenie przemysłowo-kapitalistycznych przedsiębiorstw i ich stosunki wewnętrzne.

Domowa kapitalistyczna produkcja stanowiła naturalne przejście od samodzielnej drobnej produkcji do kapitalizmu przemysłowego. Rzemieślnik albo włościanin, utraciwszy znaczną część swojej niezależności, poddany faktycznie organizatorskiej kontroli kapitału handlowego i przez niego wyzyskiwany, tym łatwiej traci resztki swojej niezależności i staje się prostym robotnikiem-wykonawcą w przedsiębiorstwie kapitalistyczno-przemysłowym.

Kapitalista handlowy trzyma w swoich rękach losy wielu drobnych przedsiębiorstw, którym dostarcza materjałów surowych (niekiedy nawet narzędzi) i produkty, które skupuje. Od niego zależy unicestwić ostatecznie zewnętrzną samodzielność tych przedsiębiorstw, jeśli tego wymaga jego korzyść. Kiedy popyt na produkty zwiększa się, kapitalista handlowy pragnąłby stosownie do tego rozszerzyć produkcję, ale na to nie pozwala drobny charakter podwładnych mu przedsiębiorstw, a szczególnie ich zewnętrzna niezależność, wskutek której kapitalista wpływa na bieg ich produkcji przedewszystkim pośrednio, zmniejszając cenę na materjały i produkty. Wówczas kapitalista przestaje zadowalać się dawnym systemem.

Producenci, podwładni kapitaliście, zbierają się w jednym należącym do niego warsztacie: tam obejmują oni pracę nad środkami produkcji, stanowiącemi jego własność, pracują w charakterze prostych wykonawców, podlegając całkowicie jego władzy organizatorskiej. Takiemi są zasadnicze cechy przemysłowo-kapitalistycznych przedsiębiorstw, które powstały początkowo w formie rękodzielni. Przyglądając się tym cechom, łatwo zauważyć, że zarysowały się one już w gospodarstwie rze-

mieślnika cechowego wieków średnich, gdzie czeladnicy i uczniowie stali w takim samym stosunku do majstra, jak późniejsi robotnicy najemni do kapitalisty. Różnica polega na rozmiarach przedsiębiorstwa a także na tym, że majster rzemieślniczy, nie ograniczając się na pracy organizatorskiej, musiał zajmować się także pracą wykonawczą, podczas gdy kapitalista bywa zawsze li tylko organizatorem.

Przejście do nowego systemu było korzystnym dla kapitalisty, nietylko przez to, że czyniło go samowładnym, bezpośrednim organizatorem produkcji, ale także przez to, że zmniejszyło znacznie koszta produkcji — wydatki na pracownię, oświetlenie, ogrzewanie i wydatki na narzędzia. Jedna wielka pracownia dla 20 robotników kosztuje daleko mniej niż 20 małych, każda dla jednego robotnika; a nawet jeśli nie zorganizowano w niej jeszcze technicznego podziału pracy, to jednakże nie potrzeba dla każdego robotnika całego kompletu narzędzi, jak przy pracy w oddzielnych pracowniach — czas pracy dzieli się łatwo w ten sposób, że kiedy jeden robotnik pracuje jednym narzędziem, to drugi pracuje innym, a potym—przeciwnie, w ten sposób narzędzia nie leżą bez użytku. Wygrywa się także i na materjale: mniej kosztuje masowe dostawianie do pracowni, łatwiej zużytkować nagromadzone w wielkiej ilości resztki i odpadki i t. d.

Ważną przeszkodę w powstawaniu rękodzielni stanowiły przywileje cechów rzemieślniczych. Jak powiedzieliśmy wyżej, cechy posiadały w miastach monopol na produkcję i ustawy cechowe ograniczały zazwyczaj ściśle ilość robotników najemnych — czeladników i uczniów — w każdym przedsiębiorstwie, ustanawiając bardzo małą ich ilość. Ale kapitał przemysłowy potrafi poczęści dać sobie radę z tą przeszkodą, poczęści ominąć ją.

Po pierwsze, rękodzielnie zakładano najczęściej w miejscowościach, gdzie przywileje cechowe nie istniały, a mianowicie po wsiach, a także w niedawno założonych miastach, w których nie zaprowadzono jeszcze cechów, i na przedmieściach starych miast, na które zazwyczaj nie rozszerzało się działanie statutów cechowych.

Następnie, przywileje cechowe upadały potrochu

w tych miastach, gdzie istniały. Nienawiść do cechów ze strony handlowego i przemysłowego kapitału odbiła się na polityce państwa. Królowie popierali fabryki, widząc w nich bogate źródło dochodów państwowych. Dlatego pozwalali nieraz zakładać fabryki nawet w miastach cechowych, odbierając tym sposobem cechom monopol na produkcję.

Wreszcie z rozwojem rękodzielni, wśród samych majstrów cechowych daje się zauważyć dążenie do przekształcenia warsztatu rzemieślniczego w rękodzielnie. Wobec ciężkiej konkurencji z kapitałem przemysłowym majstrzy cechowi byli w najwyższym stopniu skrępowani paragrafami ustaw, które ograniczały ilość czeladników i uczniów. Zamożniejsi rzemieślnicy starali się coraz więcej ominąć, a nawet zmienić te przepisy. Kiedy starania ich zostały uwieńczone pomyślnym skutkiem i liczba robotników najemnych w pojedyńczych warsztatach znacznie wzrosła, wtedy przejście warsztatu rzemieślniczego w rękodzielnię stało się zupełnie naturalnym i łatwym.

Taka sama w istocie swojej przemiana formy produkcji, jak w przemyśle przetwórczym, odbywa się w gospodarstwie wiejskim, kiedy kapitalista zamiast wyzyskiwać włościan jako kupiec, albo lichwiarz, zaczyna sam prowadzić wielkie przedsiębiorstwo rolne przy pomocy najemników na swoich albo wydzierżawionych gruntach. Tylko że przemiana ta w rolnictwie z powodu szczególnych przyczyn odbywa się zazwyczaj później i wolniej, a podział pracy, tak charakterystyczny dla fabryki, rozwija się zaledwie w bardzo słabym stopniu; dlatego też o kapitalistycznym rolnictwie będziemy mówili oddzielnie.

W początkowym stadjum rozwoju pracy rękodzielniczej robotnicy, pracujący u kapitalisty, są, jak dawniej, prawdziwemi rzemieślnikami: każdy spełnia całkowicie tę samą robotę, jaką dawniej spełniał samodzielnie drobny wytwórca. Ale w dalszym swoim rozwoju rękodzielnia prowadzi do innej, wyższej i najbardziej doskonałej formy techniki pracy ręcznej—do rękodzielniczego podziału pracy. W różnych wypadkach odbywał się on dwoma różnemi sposobami. Jednemu z robotników, pełniących jedną i tę samą robotę, udaje się najlepiej jed-

na jej część, drugiemu—inna i t. d. Wcześniej lub później przedsiębiorca dochodzi do przekonania, że korzystniej będzie powierzyć każdemu z robotników tę część roboty, w której okazał się najzręczniejszym. Początkowo każdy robotnik spełnia jednakże dość złożony szereg operacji roboczych, ale potym, kiedy ilość robotników się zwiększa, zjawia się możność wydzielania każdemu z nich coraz to prostszej i drobniejszej roboty. I tak podział pracy dochodzi do stopnia, jaki można było obserwować np. w zakładzie rękodzielniczym igieł, gdzie każda igła przechodziła przez ręce 72 robotników.

Rękodzielniczy podział pracy występuje tutaj, jako dalszy ciąg społecznego podziału pracy, jako dalszy podział tej roboty, która dawniej podzielona była w społeczeństwie między oddzielnemi rzemieślnikami.

W innych wypadkach fabryczny podział pracy szedł inną drogą. Są gałęzie produkcji, które od początku wymagają współudziału kilku różnych rzemieślników. Taką jest np. fabrykacja powozów. W pracy około jednej karety biorą udział: cieśla, stolarz, kowal, ślusarz, rymarz, tapicer, szklarz i t. d. Majster musiał więc skupować u wszystkich tych rzemieślników różne części roboty, a sam dopasowywał te części i wykończał całość. Prowadzenie takiego przedsiębiorstwa wymagało stosunkowo dużych środków. Nic więc dziwnego, że podobni majstrowie-kupcy z biegiem czasu brali pod swoje zwierzchnictwo resztę majstrów, występując w roli kapitalistów handlowych; następnie zaś, stają się już przemysłowemi kapitalistami, zgromadzając tych rzemieślników w swojej fabryce w charakterze robotników najemnych.

Tutaj więc kapitalista przynosi do fabryki gotowy społeczny podział pracy, skupiając w pracowni różne jego elementy; przytym sfera działalności każdego robotnika zacieśnia się: ślusarz, kowal, stolarz — zmuszeni są ograniczyć się do takich operacji swego rzemiosła, które mają stosunek z fabrykacją powozów i wyrzec się innych prac rzemieślniczych, wykonywanych dawniej.

Tak powstał podział pracy wykonawczej. Co się zaś tyczy podziału pracy, który istnieje pomiędzy organizatorem a wykonawcami — podziału na pracę „umysłową“ i pracę „fizyczną“, to posiada on w ręko-

dzielnictwie swoje szczególne cechy i własną historję rozwoju.

Przedsiębiorca *wynajmuje* robotników, t. j. na pewien czas i pod pewnemi warunkami kupuje ich siłę roboczą. Dostarcza im środków produkcji, a oni pracują, stosując się do jego rozporządzeń i wskazówek. Tym sposobem zależność robotników-wykonawców ogranicza się tutaj do zakresu umowy, kontraktu zawartego przy najmie.

Przedsiębiorca organizuje podział pracy i współpracownictwo w takiej postaci i rozmiarach, jakie mu się wydają najkorzystniejsze. Przytym ogranicza się on zupełnie do roli organizatora, nie pracując w warsztacie, jak to czynił rzemieślnik. Nie dość na tym, przy dalszym rozwoju kapitalistycznych przedsiębiorstw działalność organizatorska przenosi się także potrochu na specjalnych najemników. Początkowo zmusza do tego kapitalistę wzrost przedsiębiorstwa, które dosięga takich rozmiarów, że dla jednej osoby staje się zbyt trudne, a następnie nawet niemożliwe spełnianie wszystkich funkcji organizatora. Kapitalista wynajmuje w miarę potrzeby dozorców pracy, oficjalistów, buchalterów, dyrektorów i t. d. Z czasem kapitalista pozostawia sobie tylko najwyższą kontrolę nad działalnością najemnych organizatorów; ale, jak zobaczymy dalej, nie zatrzymano się nawet na tym.

Tak więc praca organizatorska, tak jak i praca wykonawcza, staje się coraz bardziej technicznie podzieloną w rękodzielniach.

Techniczny podział pracy, wraz z prostym współpracownictwem robotników, przybiera w rozwiniętej pracy rękodzielniczej specjalną formę, którą można nazwać „rękodzielniczą grupą“.

Przy rękodzielniczej produkcji noży biorą udział różni robotnicy: odlewacze, kowale, szlifierze, tokarze i inni. Dla kapitalisty, oczywiście, nie jest zupełnie obojętne, ile nająć jednych, drugich i trzecich. Jeśli najmie on za dużo robotników jednego rodzaju, to zmuszeni będą pozostawać jakiś czas bez roboty, ponieważ inni nie zdążą opracować dostarczonego materjału.

Kapitalista dochodzi przez doświadczenie do normalnego ustosunkowania liczby różnego rodzaju robotni-

ków. Pokazuje się np., że na 2 odlewaczy potrzeba 1 kowala, 3 szlifierzy, 1 tokarza i być może 1 dozorcę i t. d. Jeżeli przedsiębiorca ma zamiar rozszerzyć trochę interes, nie opłaci mu się najmować 2—3 oddzielnych robotników—nie miałby ich gdzie umieścić. Musi więc nająć odrazu całą grupę, t. j. w naszym przykładzie—2 odlewaczy. 1 kowala, 3 szlifierzy i t. d. Pomiędzy oddzielnemi fabrycznemi grupami jednego przedsiębiorstwa istnieje tylko proste współpracownictwo.

c) Istota kapitalistycznego przedsiębiorstwa (siła robocza jako towar).

Zasadnicza odrębność kapitalistycznej gospodarki polega na tym, że opiera się ona na pracy najemnej, że robotnik sprzedaje swoją siłę roboczą, że *siła robocza staje się towarem.*

Powstaje to, jak już mówiliśmy, z powodu dwuch warunków: pierwszy polega na tem, że robotnik jest wolny — nie jest ani niewolnikiem ani poddanym, *może* więc sprzedać swoją siłę roboczą, komu zechce i za ile mu się podoba; drugi polega na tym, że jest on „wolny“ także od środków produkcji i dlatego nie ma środków do życia i *zmuszony* jest sprzedawać swoją siłę roboczą.

Kupującym siłę roboczą jest kapitalista, t. j. osoba posiadająca kapitał. Kapitałem zaś nazywa się wszelka własność, przy pomocy której ciągnie się dochód z cudzej pracy: narzędzia, materjały produkcji i pieniądze. (To określenie stosuje się zarówno do handlowego, do lichwiarskiego i do przemysłowego kapitału; różnica tkwi tylko w formie przedsiębiorstw, kupiec staje się kapitalistą o tyle tylko, o ile własność jego staje się środkiem wyzysku pracy drobnych wytwórców, jak to się daje spostrzec szczególnie przy domowym systemie kapitalistycznej produkcji).

Siła robocza, stawszy się towarem, sprzedaje się po określonej cenie; cena zaś towaru zależy od jego wartości. A więc kapitalista musi wogóle kupować siłę roboczą wedle jej wartości. Jakaż jest ta wartość? Zgodnie z ogólnym określeniem, jakie podaliśmy wyżej, jest

ona ilością społecznej energji pracy, niezbędną dla wytworzenia siły roboczej. Jakaż więc ilość społecznej energji pracy traci się dla „wytworzenia siły roboczej"?

Siła robocza jest *to możność pracy*, zdolność człowieka do pracy. Człowiek zaś bywa zdolny do pracy tylko w tym wypadku, jeżeli zadowolone są wszystkie jego niezbędne potrzeby.

Jeśli człowiek nie ma możności jeść, pić, ubierać się i t. p., to nie może pracować, t. j. nie posiada siły roboczej. Jeżeli potrzeby człowieka nie są zupełnie zaspokojone, to jego siła robocza zmniejsza się.

A więc siła robocza tworzy się, powstaje, jeśli zaspokojone są codzienne niezbędne potrzeby robotnika. Wartość jej jest wartością zaspokojenia tych potrzeb, t. j. oczywiście wartością niezbędnych środków do życia, które służą do zaspokajania tych potrzeb.

Robotnik spożywa dziennie pewną ilość chleba, mięsa, zużywa pewną część odzieży i t. d. Ta ilość energji pracy, którą społeczeństwo traci, ażeby mu dać to wszystko, stanowi właśnie społeczną wartość jego siły roboczej. Za jednostkę energji pracy uważa się, jak to już powiedzieliśmy wyżej, godzina „prostej" pracy średniej intensywności. Jeżeli wartość niezbędnych dla robotnika w ciągu doby środków do życia równa się pięciu takim „godzinom", to wartość siły roboczej stanowi pięć „godzin". Wartości tej powinna wogóle i przeciętnie odpowiadać cena siły roboczej, t. j. robotnik powinien dostawać w formie płacy roboczej taką sumę pieniędzy, których wytworzenie kosztuje także pięć godzin prostej pracy średniej intensywności. Przypuśćmy, że suma ta równa się 50 kop.; wtedy cena siły roboczej w zmianach swoich musi wahać się około owej normy — pół rubla.

Pod „niezbędnemi potrzebami", któremi określa się wartość siły roboczej, rozumieć należy nietylko naturalne zasadnicze potrzeby, ale także potrzeby sztuczne, do których robotnik przywykł i bez których zaspokojenia nie może się obejść. Jeżeli robotnicy przyzwyczaili się palić, czytać gazetę, chodzić do teatru, to wartość tytoniu, wartość korzystania z gazet i teatru wlicza się

w ogólną wartość siły roboczej, gdyż jeśli potrzeby te nie są zaspokojone, siła robocza nie dosięga normalnych swoich rozmiarów.

Potrzeba przedłużenia rodzaju ludzkiego zalicza się do liczby niezbędnych potrzeb robotnika. Dlatego też do wartości siły roboczej zalicza się wartość utrzymania rodziny robotnika.

Faktyczna rynkowa cena siły roboczej zwykle nie zupełnie odpowiada jej wartości, bywa raz wyższa, drugi raz niższa od niej. Ale tutaj, tak samo jak dla wszelkiego innego towaru, konkurencja stara się nieustannie sprowadzić cenę do odpowiedniego stosunku z wartością społeczną. Jeżeli cena spada poniżej normy, robotnicy, których potrzeby nie są zupełnie zaspokajane, pracują gorzej i mniej niż normalnie, a niekiedy nie chcą pracować zupełnie, tak że, z tej lub innej przyczyny, podaż siły roboczej obniża się w stosunku do popytu i cena jej zwiększa się. Wogóle kapitaliście przy zwykłych warunkach jest wprost dogodniej, ze względu na dobrą robotę i spokój, płacić za siłę roboczą nie mniej, niż wynosi jej wartość. Płacić więcej nie opłaca mu się, ale zazwyczaj nie potrzebuje zupełnie płacić więcej, ponieważ na rynku znajduje się wogóle w bardziej sprzyjających warunkach niż sprzedający siłę roboczą. Ten ostatni idzie sprzedawać swoją siłę roboczą wtedy, kiedy nie ma z czego żyć; przedsiębiorca zaś w większej części nie bywa zmuszony wynająć daną osobę — zamiast jednego robotnika łatwo znaleźć drugiego, a w bardziej rozwiniętym ustroju kapitalistycznym siły roboczej na rynku bywa zawsze więcej, niż jej bezpośrednio potrzeba dla przedsiębiorców. (Możemy zauważyć tutaj, że sama siła stosunków kapitalistycznych stwarza ciągłą nadwyżkę najemnej siły roboczej, tak zwaną rezerwową armję przemysłową. Zresztą już początkowe nagromadzenie najemnej siły roboczej stworzyło w Europie znaczną jej nadwyżkę na początku okresu rękodzielniczego).

Kapitaliście nie chodzi właściwie o to, ażeby praca zarobkowa zapewniała robotnikowi środki do życia, lecz o to, ażeby otrzymać zysk z pracy najętego robotnika. Żeby zaś zrozumieć pochodzenie tego zysku, należy objaśnić: jaką jest cena wytworzonego przez robotnika towaru i z jakich części składa się ona; ponieważ cena

towaru określa się wartością jego pracy, to należy właśnie zacząć od wartości.

Społeczną wartość produktu stanowi cała suma społecznej energji pracy, którą się traci na jego wytworzenie. Oczywiście w wartości skończonego produktu zawiera się cały szereg strat energji pracy, poczynając od dobywania bezpośrednio z otaczającej przyrody pierwiastkowych materjałów surowych, a kończąc na dostawie gotowego produktu z miejsca produkcji na miejsce spożywania. Najdogodniej badać to na konkretnym przykładzie, przyczym dla krótkości jednostkę energji pracy będziemy oznaczać wyrazem „godzina“, rozumiejąc pod tym godzinę prostej pracy średniej intensywności.

Robotnik wyrabia fuzję. Oczywiście wartość fuzji zawiera przedewszystkim wartość materjału, który na nią zużyto: żelaza, miedzi, drzewa, lakieru i t. d.; przypuśćmy, że stanowi to ogółem 100 godzin. Następnie wyrabia się fuzję przy pomocy narzędzi- warsztatu z różnym zastosowaniem młotków, pił, pilników i t. d. Ale wartość ich nie zupełnie wchodzi w wartość fuzji: każdego narzędzia wystarczy zwykle nie na jedną fuzję, lecz na daleko więcej, a więc do wartości każdej fuzji zalicza się tylko pewną część wartości narzędzi; jeśli narzędzia starczą na 100 fuzji, to $^1/_{100}$, jeśli na 10 to $^1/_{10}$ — wogóle część odpowiadająca wielkości zużywania się narzędzi przy wyrabianiu każdej fuzji. Jeżeli warsztat kosztuje 50,000 godzin, a starczy go na 5,000 fuzji, to z wartości jego wchodzi w wartość fuzji 10 godzin; jeżeli pracownia kosztuje 1,000,000 godzin, a starczy jej na 200,000 fuzji, to z wartości jej na jedną fuzję wypada 5 godzin i t. d. Przypuśćmy, że cała wartość zużytych części narzędzi wynosi 400 godzin; z poprzednim stanowi to 500 godzin.

Następnie sam majster pracuje nad fuzją i ta „żywa“ praca (nazwana tak w odróżnieniu od „martwej“, wcielonej już poprzednio w narzędziach i materjale) zalicza się naturalnie do społecznej wartości produktu. Jak wiadomo, wyrabia fuzję nie jeden majster, lecz mnóstwo robotników z podziałem pracy pomiędzy niemi; nie zmienia to postaci rzeczy: należy tylko obliczyć całą sumę żywej pracy. Przypuśćmy, że sumę tę stanowi 250 jednostek energji pracy, 250 „godzin“. Ogółem wartość fuzji wynosi 750 godzin.

Zwykła cena takiej fuzji odpowiada, zgodnie z prawem wymiany, takiej ilości pieniędzy, która „kosztuje“ 750 godzin, przypuśćmy—75 rubli. W poszczególnych wypadkach kapitalista sprzedaje ją drożej lub taniej, ale cena rynkowa dąży do utrzymania się na poziomie wartości i *przeciętnie* stoi blizko niego. Wogóle dla łatwiejszego rachunku będziemy dalej przypuszczali wszędzie, że praca robotnika jest prostą, o średniej intensywności i że godzina tej pracy odpowiada 10 kopiejkom—jest to liczba dowolna.

Kapitalista kupuje siłę roboczą za 50 kopiejek na dzień, stosownie do jej wartości, która równa się 5 „godzinom“. Jeśliby codzienna strata energji pracy robotnika stanowiła tylko 5 godzin, jakiżby wypadł z tego rezultat dla kapitalisty?

Jego wydatki na fuzję wynoszą: za materjał i narzędzia 50 rubli (odpowiednio do 500 godzin), za siłę roboczą, którą musi kupować na 50 dni (licząc 250 godzin żywej pracy po 5 godzin dziennie) — 25 rubli: ogółem 75 rubli. Ale fuzja sprzedaje się za 75 rubli, ponieważ wartość jej stanowi 750 godzin: kapitalista nie ma ani straty, ani zysku, ale w ten sposób prowadzić przedsiębiorstwa nie można.

Robotnik traci dziennie tyleż energji pracy, ile wynosi wytworzenie siły roboczej—5 godzin; tym sposobem dostaje on od kapitalisty 50 kop. i wnosi w wartość produktu również 50 kop. Wobec takich warunków żywa praca robotnika nie daje zysku, tymbardziej nie oczekuje się go od martwej pracy: te 500 godzin, które zostały stracone na narzędzia i materjał, pozostają 500 godzinami; dawniejsza energja pracy i ich produkcji zalicza się tylko do wartości produktu, ale sama pozostaje nie zmieniona i do wartości produktu wnosi te same 50 rubli, które kapitalista stracił na kupno środków produkcji.

Ale jeżeli kapitalista kupił siłę roboczą, to ma prawo rozporządzać się nią inaczej, niż przedstawiliśmy w poprzedzającym przykładzie; musi wyciągnąć z niej całą możliwą sumę korzyści. Siły roboczej starczy dziennie nietylko na 5, ale na 10, na 12, niekiedy i na 15 godzin. Kapitalista zmusza robotnika tracić dziennie nie 5, lecz przypuśćmy 10 godzin pracy. Robotnik zgadza

się, ponieważ sprzedał swoją siłę roboczą i prawnie może rozporządzać nią ten, kto ją kupił. Wówczas na zrobienie fuzji potrzeba nie 50, lecz 25 dni roboczych (250 : 10).

Wydatki kapitalisty: 50 rubli — środki produkcji, 50 kop.×25, t. j. $12^1/_2$ rub.—siła robocza; ogółem $62^1/_2$ rb. Wartość fuzji=750 godzinom, cena=75 rub.; w rezultacie $12^1/_2$ rub. zysku.

Źródło zysku jest następujące: wytworzenie siły roboczej dziennie kosztuje 5 godzin, wartość jej—5 godzin, a dzienna praca robotnika najemnego 10 godzin; dostaje on dziennie 50 kop., a do wartości produktu praca jego wnosi całego rubla. Owe $12^1/_2$ rubli, które kapitalista wydał na kupno siły roboczej, tworzą 125 godzin, a suma żywej pracy, stracona w ciągu 25 dni — 250 godzin. Robotnik nietylko odrobił wszystko to, co kosztuje jego utrzymanie, ale wytworzył także 125 godzin nowej wartości, po 5 godzin dziennie. Ta nowa wartość nazywa się „wartością dodatkową“; ona właśnie tworzy zysk kapitalisty. Pierwsze 5 godzin codziennej utraty energji robotnika tworzą tak zwany *niezbędny* czas pracy, kiedy robotnik odrabia wartość swojej siły roboczej. Reszta godzin przedstawia *dodatkowy* czas pracy— czas pracy dodatkowej.

I tak, chociaż siła robocza jest towarem, ale towarem o specjalnej własności: zużytkowanie jej stwarza wyższą wartość niż jej własna. Całe znaczenie i cel produkcji zasadza się dla kapitalisty na tym, ażeby, dołączając stratę siły roboczej najętych robotników do danej, należącej do niego wartości, wcielonej w środki produkcji, wytwarzać na swoją korzyść wartość dodatkową, która przy sprzedaży produktów przybiera pieniężną formę zysku. Dla kapitalisty kapitał jego, to „samowzrastająca“ wartość.

W przytoczonym przykładzie kapitał, umieszczony przez kapitalistę w przedsiębiorstwie—w produkcji fuzji tworzy w formie pieniężnej $62^1/_2$ rubli, odpowiadających 625 godzinom „martwej pracy“. Z nich owe 500 godzin, które są wcielone w materjałach i narzędziach produkcji, weszły tylko bez zmiany w ogólną wartość produkcji, tylko „zachowały się“ w procesie produkcji, ale nie biorą żadnego udziału w utworzeniu wartości do-

datkowej. Jest to tak zwana „stała część kapitału“ albo krócej—*kapitał stały*. Pozostałe 125 godzin, przedstawiające wartość nabytej przez kapitalistę siły roboczej, posiadają zupełnie inne własności: nietylko zachowują się one w procesie pracy, w procesie spożycia siły roboczej, ale w ogólnej wartości produktu zamieniają się w 250 godzin „żywej“ pracy, a więc podlegają ilościowej zmianie, zwiększając się o 125 godzin wartości dodatkowej. Jest to „zmienna część kapitału“ albo *kapitał zmienny*. Tak więc tylko kapitał zmienny, za który kupowana jest siła robocza, tworzy w rzeczywistości pracę dodatkową; kapitał stały — wartość środków produkcji — nie posiada tej zdolności.

Stosunek wartości dodatkowej do kapitału zmiennego, albo też stosunek dodatkowego czasu roboczego do niezbędnego — nazywa się *normą wartości dodatkowej*. W przytoczonym przykładzie na codzienną stratę kapitału zmiennego, wynoszącą 50 kop., wypada 5 godzin pracy dodatkowej, odpowiadającej również 50 kop., a więc norma wartości dodatkowej = 100%. Oczywiście, norma pracy dodatkowej stanowi miarę korzyści, jaką kapitaliści wyciągają z kupionej siły roboczej.

W każdym społeczeństwie kapitalistycznym normy dodatkowej wartości w różnych gałęziach produkcji i w różnych przedsiębiorstwach, dążą do jednego przeciętnego poziomu. Zależy to od niwelującego działania konkurencji. Jeśli w jakiejś grupie przedsiębiorstw norma wartości dodatkowej staje się wyższą niż w innych, wtedy zaczyna się wzmocniony odpływ sił roboczych z tej dziedziny do innych przedsiębiorstw, gdzie panuje mniejszy wyzysk. Ale wówczas stosunek popytu i podaży siły roboczej zmienia się dla pierwszej grupy przedsiębiorstw na korzyść robotników i przedsiębiorcy z grupy tej zmuszeni są podnieść płacę, albo zmniejszyć czas pracy, wogóle obniżyć normę wartości dodatkowej. Przeciwnie, w pozostałych przedsiębiorstwach, wskutek większego napływu rąk roboczych, stosunek sił zmienia się na korzyść przedsiębiorców i norma wartości dodatkowej zniża się nieco. Koniec końców różnice wysokości normy wyrównywają się.

Tak więc istota kapitalistycznej produkcji polega na tym, że siła robocza, stając się towarem, nabyta

przez kapitalistę za jego kapitał zmienny, spożywa się w produkcji, przyczym odtwarza ona swoją wartość i tworzy jeszcze wartość dodatkową, która stanowi źródło „zysku“ klasy kapitalistów.

Pomiędzy ekonomistami istniało mniemanie, że zysk klasy kapitalistów tworzy się nie w produkcji lecz w wymianie, i jakoby polega na tym, że kapitalista sprzedaje towar wyżej, niż wynosi jego wartość. Np. towar, którego wartość stanowi 100 godzin i odpowiadająca wartości cena—10 rub., kapitalista wymienia na towar, którego wartość = 110 godzinom, cena = 11 rublom; otrzymuje się zysk 1 rubla. Ale w rzeczywistości takim sposobem mogą wzbogacać się tylko jednostki; zysku *klasy* kapitalistów nie można w ten sposób wyjaśnić. Jeżeli pierwszy kapitalista za towar w cenie 10 rubli otrzymał towar w cenie 11 rubli, to drugi, przeciwnie, zamiast 11 rub. otrzymał 10, t. j. 1 rubel straty. Obaj razem nie otrzymują ani zysku, ani straty; przed wymianą posiadali towar w ogólnej sumie 21 rub. i po wymianie pozostało tyleż, tylko ten, kto miał więcej, dostał mniej i odwrotnie. Jeśli nawet przypuścimy, że każdy sprzedający musi koniecznie oszukać kupującego, to przecież sprzedający musi z kolei stać się kupującym, a więc zostać również oszukanym.

Wogóle, gdyby nie istniało inne źródło zysku prócz wymiany, klasa kapitalistów nie mogłaby istnieć.

d) Wpływ rozwijających się kapitalistycznych przedsiębiorstw na zacofane formy produkcji.

Rękodzielnie powstawały i rozwijały się wśród skomplikowanego połączenia różnorodnych form ekonomicznych. W miejskim przemyśle przetwórczym panowała domowa forma kapitalistycznej produkcji, ale przechowały się także liczne pozostałości drobno-burżuazyjnego rzemieślniczego ustroju z właściwemi mu korporacyjnemi organizacjami. Po wsiach przeważały ilościowo resztki naturalnej produkcji – drobne gospodarstwa rolne z różnemi pomocniczemi rzemiosłami; kapitał handlowy starał się rozciągnąć na nie swoją organizatorską

działalność wyzysku; udawało mu się to w znacznym stopniu, ale nie zupełnie, ponieważ napotykał niemałe przeszkody w postaci licznych przeżytków stosunków feudalnych. Proces rozkładu i usuwania form zacofanych, jaki rozpoczął się pod wpływem kapitału handlowego, pod wpływem kapitału przemysłowego posuwał się daleko szybciej, torując sobie oprócz dawnych również i nowe drogi.

Występując do konkurencji z drobno-rzemieślniczą formą produkcji, wielka rękodzielnicza produkcja okazuje się silniejszą i ruguje pierwszą. Wielka produkcyjność technicznie podzielonej pracy w zakładach rękodzielniczych spowodowała tak wielkie obniżenie wartości, a więc i cen produktów, jakiego nie było w stanie wytrzymać rzemiosło. Dlatego też rzemiosło szybko upadało w tych gałęziach przemysłu przetwórczego, które objęła rękodzielnia; liczba zaś takich gałęzi wciąż wzrastała.

Ażeby choć czasowo wytrzymać nierówną konkurencję, majstrowie cechowi zmuszeni byli za jakąbądź cenę powiększyć wydajność pracy, lub przynajmniej zwiększyć jej wyzysk. Wskutek tego w epoce rękodzielniczej występują ze szczególną siłą objawy rozkładu starych organizacji rzemieślniczych, które to objawy zjawiły się już, choć w mniejszym co prawda stopniu, w poprzedniej epoce: rozwój ducha wyłączności wśród majstrów, dążenie wszelkiemi siłami do przeszkadzania czeladnikom, aby nie stawali się samodzielnemi rzemieślnikami, upadek dawnej bezpośredniej łączności majstrów z czeladnikami, okrutna walka klasowa pomiędzy organizacjami pierwszych a organizacjami drugich, wreszcie zmniejszenie się zwartości wewnętrznej samych cechów, co wyrażało się w dążeniu niektórych majstrów do omijania krępujących ich osobiście ustaw cechowych i wyzyskiwania swych towarzyszy — innych majstrów — na wzór kapitału handlowego. Zdolność do życia cechów zmniejszała się szybko.

Podlegając prawu wspólnemu dla wszystkich form przeżytych, organizacje cechowe nietylko traciły swą użyteczność społeczną, ale stawały się nawet szkodliwemi, jako zawada do dalszego rozwoju. Posiadając monopol produkcji, a poczęści monopol rynku w większości

miast, cechy krępowały bardzo rozwój rękodzielni. Tymczasem masa „zbywającej ludności“ szukała zbytu swojej siły roboczej i istniejące przedsiębiorstwa nie mogły jej całej pochłonąć. Interesy większości społeczeństwa wymagały dalszego rozwoju rękodzielni; dlatego zaś konieczna była wolność kapitału, zniesienie ograniczeń cechowych i przywilejów.

Broniąc swoich ciasnych interesów, cechy stały we wrogim stosunku do postępu technicznego, który groził zgubą drobnym producentom. Korzystając ze swego społecznego znaczenia, ze swego wpływu na państwo, cechy wszystkiemi siłami przeszkadzały wprowadzeniu do techniki społecznej nowych wynalazków, osiągając często to, że wynalazki ginęły razem z wynalazcami. W takich faktach reakcyjna rola starych organizacji występowała szczególnie wyraźnie.

Tym sposobem w świadomości powstających klas przemysłowych, burżuazji i proletarjatu, stopniowo szerzyła się i utwierdzała myśl o konieczności zniesienia ustroju cechowego. Działalność państwa coraz bardziej zwracała się przeciw przeżytym organizacjom.

Tracąc znaczenie społeczne, cechy zaczynały również potrochu rozpadać się formalnie. Przedewszystkim straciły dawną swoją niezależność. Władza królewska przywłaszczyła sobie prawo nadawania tytułu majstra i korzystała energicznie z tego prawa, dla zwiększenia dochodów skarbowych. Przy wydawaniu patentów na majstra otwierało się szerokie pole dla samowoli; patenty, wydane przez jednego panującego, uznawane były przez następnego za nieprawdziwe, ponieważ i on potrzebował pieniędzy. Częstokroć w miejsce tych patentów sprzedawano, jak już mówiliśmy, przywileje na omijanie ograniczeń cechowych, najczęściej miało miejsce jedno i drugie jednocześnie.

Stosunek taki państwa do cechów przyśpieszył upadek ich w Anglji, gdzie zniknęły wcześniej niż w innych państwach. W Niemczech istniały aż do początku XIX wieku. We Francji zniesienie ustroju cechowego odbyło się odrazu drogą rewolucji w 1789 roku. Ale i tam w owym czasie zaledwie się trzymały, rugowane zewsząd przez konkurencję rękodzielni i domowej kapitalistycznej produkcji.

W czasie poddaństwa chłopów i na początku okresu kapitalistycznego, wśród ludności wiejskiej istniały *rzemiosła pomocnicze.* Główną rolę między niemi grała tu produkcja odzieży — przędzalnictwo, tkactwo i szycie; następnie wyrób wielu niezbędnych w gospodarstwie narzędzi.

Produkty rzemiosł pomocniczych spożywano poczęści we własnych gospodarstwach wytwórców, poczęści sprzedawano. Wraz z rozwojem stosunków pieniężnych, ze zmianą włościańskich powinności, podatków i ciężarów z naturalnych na pieniężne, a szczególnie, kiedy zjawił się kapitał handlowy, produkcja na sprzedaż w rzemiosłach pomocniczych przeważa stanowczo nad produkcją dla własnego spożycia. Organizacja rzemiosł pomocniczych, stając się zależną od rynku, przyjmuje formę domowego kapitalistycznego przemysłu.

Przejście do rękodzielnictwa odbywało się w dziedzinie tej bardzo powoli. Rękodzielnia na wsi po większej części zachowuje długo jeszcze ślady „pomocniczego“ charakteru tych rzemiosł, z których powstała: robotnicy jej nie są li tylko jej robotnikami — w lecie powracają do swoich zajęć rolniczych; rękodzielnia zaś zupełnie lub częściowo nie funkcjonuje wtedy. Częstokroć ogólne ekonomiczne zacofanie wsi doprowadza do upadku rękodzielni: przedsiębiorca uważa za korzystniejsze dla siebie, ażeby włościanie pracowali po domach, jak przy rzemiośle pomocniczym. Rzecz polega na tym, że wobec nizkiego poziomu potrzeb włościanina i przy drugorzędnym znaczeniu dla niego, jako dla rolnika, zarobku pomocniczego, wytwory produkcji domowej mogą być sprzedawane bardzo tanio, mimo zacofaną technikę.

Jednakże taki rozkład rękodzielnictwa, rozrzucenie go w przestrzeni, odwrotna przemiana kapitału przemysłowego w handlowy, jest w każdym razie zjawiskiem przejściowym, które usuwa dalszy postęp techniki. Rozwój wielkich przedsiębiorstw o wysokiej wydajności pracy obniża cenę do takiego stopnia, że przestaje ona wynagradzać pracę włościanina i jego rodziny. Następnie zmniejsza się również produkcja dla bezpośredniego spożywania. Rękodzielnictwo stwarza silny popyt na surowe materjały i włościanin widzi, że wygodniej mu jest sprzedawać je, niż obrabiać. Prócz tego większa ele-

gancja wytworów wielko-kapitalistycznych przedsiębiorstw, obok znacznej taniości, sprawia często, że włościanie przenoszą je nad wyroby własnej pracy.

Tak więc z postępem techniki wielkiej produkcji rozwija się społeczny podział pracy: rolnictwo oddziela się od przemysłu przetwórczego, włościanin albo idzie do rękodzielni, albo zajmuje się litylko rolnictwem.

Drobna produkcja rolnicza traci równowagę, pozbawiona podpory, jaką miała w rzemiosłach pomocniczych, i siła jej oporu, wobec rozwijających się form ekonomicznych, obniża się.

Oto jest zasadnicza tendencja rozwoju kapitału przemysłowego. W epoce rękodzielniczej, w pierwszym stadjum kapitalizmu przemysłowego, przejawia się ona w słabym stosunkowo stopniu, poczęści nawet maskuje się zupełnie, przez powstawanie w związku z rękodzielniami pewnych nowych i rozwijanie się niektórych dawnych rzemiosł pomocniczych: dostarczanie materjałów dla rękodzielni okazuje się korzystnym zajęciem i włościanie poczęści samodzielnie, poczęści przy pomocy przedsiębiorców-kapitalistów, produkują te materjały, jeśli im na to pozwala technika.

Kapitalizm rozwija się w rolnictwie wogóle nie tak szybko i nie z takim powodzeniem, jak w przemyśle przetwórczym.

Technika gospodarstwa rolnego nie pozwala na tak szeroki podział pracy, jaki widzimy w rękodzielnictwie. Czy można np. podzielić na składowe części taką czynność, jak orkę? Prócz tego różne roboty rolne spełniane są w różnym czasie, co jeszcze bardziej zmniejsza znaczenie technicznego podziału pracy w tej dziedzinie.

Dlatego też nawet w epoce rękodzielniczej wielko-kapitalistyczna i drobna produkcja rolna wykazują małe różnice co do wydajności pracy, tak że drobna produkcja z powodzeniem wytrzymuje konkurencję wielkiej.

Zresztą wielkie przedsiębiorstwa rolnicze posiadają od początku pewną techniczną przewagę, szczególniej co do transportu środków produkcji z rynku i gotowych produktów na rynek. Naturalnie technika wielkich przedsiębiorstw rozwija się również bardzo szybko. Mimo to jednak drobne gospodarstwo wytrzymuje długo jeszcze konkurencję wielkiego. Braki techniki wynagradzane

bywają wielkim natężeniem pracy drobnego rolnika. Jest to zasadniczy brak gospodarstwa tego. Tylko nadzwyczajna strata energji pracy pozwala drobnemu rolnikowi wytrzymać konkurencję, tak że wogóle praca źle się wynagradza.

Granica „żywotności“ drobnego gospodarstwa włościańskiego leży poza obrębem epoki rękodzielniczej, ale jego „zdolność do życia“ już wówczas wciąż się obniża.

(W rozdziale o rencie gruntowej będziemy rozpatrywali bardziej szczegółowo historję rolnictwa kapitalistycznego).

e) Kapitał handlowy i przemysłowy.

W miarę tego, jak z kapitału handlowego wyodrębnia się kapitał przemysłowy, sfera roli społecznej samego kapitału handlowego zwęża się. Traci on swoje bezpośrednio organizatorskie znaczenie w produkcji, ponieważ funkcję tę obejmuje kapitał przemysłowy.

Dla kapitału przemysłowego kapitał handlowy staje się pośrednikiem przy kupnie środków produkcyi i sprzedaży towarów, ale, mówiąc wogóle, nie wynika z tego panowanie przedsiębiorstw handlowych nad przemysłowemi, jakie spostrzegamy w drobnych przedsiębiorstwach domowo-kapitalistycznego systemu. Stosunek sił jest inny: jeżeli kapitalista handlowy próbuje wznieść się ponad służebną rolę pośrednika i zająć uprzywilejowane stanowisko, t. j. obniżając znacznie cenę towarów, wyzyskiwać nad miarę kapitalistę przemysłowego, ten ostatni woli obchodzić się bez jego usług i nawiązuje bezpośrednie stosunki z rynkiem.

Jednakże takie ograniczenie funkcji kapitału handlowego odbywa się tylko o tyle, o ile rozwija się rękodzielnictwo; a to ostatnie przez długi czas jeszcze — w Anglji do początku XVIII wieku, w Niemczech później jeszcze — rozszerza się w dosyć skromnych rozmiarach, obok istniejącej wciąż domowo-kapitalistycznej produkcji.

Prócz tego rozwój rękodzielnictwa w wielu wypadkach toruje drogę domowo-kapitalistycznemu systemowi: konkurencja rękodzielni, osłabiając samodzielnego drob-

nego producenta, oddaje go w ręce handlowego i lichwiarskiego kapitału.

Następnie właściciel rękodzielni częstokroć jest sam kupcem w stosunku do drobnych wytwórców, którzy dostarczają mu materjałów produkcji. Czasami w rękodzielni spełniane są nie wszystkie operacje produkcji, niektóre z nich oddawane zostają drobnym producentom pracującym w domu — mamy znów tutaj domowy system produkcji kapitalistycznej.

Wogóle śladem wyższych form kapitalizmu i pod ich wpływem rozwijają się zazwyczaj niższe, które w dalszym rozwoju swoim muszą z kolei przejść w formy wyższe.

Co się tyczy stopniowej specjalizacji form kapitału — oddzielenie się kapitału przemysłowego od handlowego, a także powstanie kapitału kredytowego — przedstawia to pojedyńczy wypadek rozwijającego się podziału pracy — pomiędzy przedsiębiorstwami w społeczeństwie kapitalistycznym.

3. Sposoby społecznego podziału produktów w epoce rękodzielniczej.

Zasadniczym, powszechnym prawie sposobem podziału bogactw w społeczeństwie kapitalistycznym jest *wymiana*, podział niezorganizowany, rynkowy. W procesie wymiany każda klasa społeczna i każdy pojedyńczy członek klasy otrzymuje swoją część produktu społecznego. Bezpośredni podział przechowuje się zwykle tylko wewnątrz gospodarstwa rodzinnego.

Znacznemu rozwojowi wymiany odpowiada postęp obiegu pieniężnego. W produkcji kapitalistycznej pieniądz stanowi niezbędną dźwignię; bez niego istnienie jej jest niemożliwe. Kapitalista nabywa za pieniądze środki produkcji i siłę roboczą. Kiedy przez współdziałanie tych elementów produkcji otrzymany zostaje produkt, sprzedaje się go znów za pieniądze. Za otrzymane pieniądze, lub za część ich, kupuje się nanowo siłę roboczą, narzędzia i materjały, towar znów zostaje sprzedany i t. d. Następnie towar przechodzi z rąk do rąk, aż do spożywcy znów przy pomocy pieniędzy. Tym

sposobem, dla normalnego biegu kapitalistycznego życia jest rzeczą pierwszorzędnej wagi, ażeby obieg pieniężny odbywał się prawidłowo i bez przeszkód, ażeby zaofiarowanie pieniędzy odpowiadało zawsze zapotrzebowaniu. Jakim sposobem można to osiągnąć?

Jak już powiedzieliśmy wyżej, pieniądze przedstawiają formę wartości, która pozwala *przechowywać* przez czas nieokreślony i *nagromadzać* w nieograniczonej ilości bogactwa. Jak już powiedzieliśmy, rodzą one również dążność do nieograniczonego gromadzenia i przechowywania. Tak, że ogólna suma pieniędzy w kraju o gospodarce wymiennej prawie zawsze znacznie przewyższa ilość bezpośrednio niezbędną dla obiegu. Cały nadmiar leży poza sferą obiegu — w kieszeniach, skrzyniach i piwnicach posiadaczy i odgrywa rolę *skarbu pieniężnego*.

Właśnie dzięki istnieniu skarbu zaofiarowanie na rynku pieniężnym może w zwykłych warunkach łatwo i szybko przystosowywać się do zapotrzebowania.

Zapotrzebowanie pieniędzy — zależy od warunków wymiany i kredytu. Wielkość zapotrzebowania dla pewnego okresu czasu, jak już objaśnialiśmy wyżej, poznać można następującym sposobem: do sumy cen towarów, sprzedawanych za gotówkę, dodaje się suma przypadających na dany okres spłat terminowych — odejmując te z nich, które się znoszą wzajemnie, a rezultat dzieli się przez przeciętną liczbę obrotów monety. A więc wahania w zapotrzebowaniu pieniędzy zależą: albo od zmiany ilości i cen towarów, albo od zmiany w rozmiarach i technice kredytu, albo też od zmian w szybkości obiegu pieniężnego.

Przypuśćmy, że dla jednotygodniowego okresu ogólna suma cen towarów, sprzedawanych na rynku za gotówkę, tworzy 1 miljon rubli, suma spłat terminowych, *minus* te, które się wzajemnie znoszą—$^1/_2$ miljona, przeciętna liczba obrotów monety — 1. Wówczas liczba zapotrzebowania pieniędzy równa się 1,500,000 rubli. W następnym tygodniu wskutek wzrostu ilości, lub podwyższania się cen towarów, ogólna suma ceny ich wynosi $1^1/_2$ miljona rubli, reszta zaś warunków powstaje niezmieniona. Te nowe $^1/_2$ miljona kupujący towary zmuszeni są wydostać ze swoich skrzyń i zapłacić sprzedającym — inaczej nie można nabyć towarów. Za-

ofiarowanie pieniędzy, t. j. ilość ich w obiegu, powiększa się o pół miljona, a skarb o takąż sumę zmiejsza się. Przeciwnie, gdyby suma cen towarów nie zwiększyła się, lecz zmniejszyła, wtedy część pieniędzy, która poszła na zapłatę za towary, pozostałaby w kieszeniach właścicieli, powiększając skarb pieniężny.

Tak samo rzecz się ma przy wzrastaniu lub obniżaniu się sumy spłat terminowych. Technika kredytowa posiada tutaj wielkie znaczenie: jeśli nie ma instytucji kredytowych, w których zestawiane są przekazywane długi różnych przedsiębiorstw, to dla rynku kredytowego potrzeba więcej pieniędzy; trzeba spłacać pieniędzmi poczęści i takie długi, które zniosłyby się wzajemnie, gdyby były jednocześnie podane do wiadomości i zestawione wzajemnie; suma tych długów powiększa ilość pieniędzy obrotowych, zamiast przejść do skarbu.

Przypuśćmy teraz, że przy niezmienionej sumie cen towarów — 1 miljon, i przy niezmienionej sumie spłat terminowych — $^1/_2$ miljona, przeciętna ilość obrotów monetarnych powiększyła się z 1 do 2 i towary i pieniądze obiegają szybciej. Wówczas rynek zdąży zamiast raz, dwa razy skorzystać z jednej i tej samej sumy pieniędzy; kapitalista np. ma czas kupić za 1,000 rubli środki produkcji, następnie otrzymać je ze sprzedaży towarów i znów kupić za nie środków produkcji, t. j. obejść się zamiast 2,000 tylko 1,000 rubli. Cały rynek pieniężny wymaga więc tylko 750,000 rubli, zamiast poprzednich 1,500,000 rubli; zbywające 750,000 rubli pozostają w kieszeniach właścicieli, pomnażając skarb. Ze zmniejszeniem się szybkości towarowo-pieniężnego obiegu występują na jaw zjawiska przeciwne — część skarbu przechodzi w sferę obiegu.

Tym sposobem, przy normalnym, zwykłym biegu rzeczy, ustala się stosunek pomiędzy zapotrzebowaniem a zaofiarowaniem pieniędzy. Skarb gra rolę rezerwoaru, skąd, w razie potrzeby, spływają pieniądze w dziedzinę obiegu i dokąd płynie w przeciwnym razie ich nadwyżka.

Z rozwojem społeczeństwa kapitalistycznego, suma pieniędzy obrotowych na rynku rosła daleko prędzej, aniżeli skarb; ale i skarb musiał się zwiększać, gdyż w przeciwnym razie byłby niewystarczającym z biegiem

czasu, aby regulować wahania olbrzymiego rynku pieniężnego. Produkcja pieniędzy musiała koniecznie wzrastać. W rzeczy samej najpierwszym krokom kapitalizmu w Europie towarzyszył niebywały przywóz szlachetnych metali z krajów nowo odkrytych, a szczególniej z Ameryki. Zresztą znaczenie tego napływu pieniędzy osłabiał do pewnego stopnia fakt, że wartość pieniędzy, a więc do pewnego stopnia i siła ich kupna obniżyła się w porównaniu z wiekami średniemi; zależało to od większej niż dawniej łatwości dobywania metali pieniężnych, dzięki której ilość społecznej energji pracy, wcielonej w danej sumie pieniędzy, stała się o wiele mniejszą.

Nie zatrzymano się na puszczeniu w obieg masy szlachetnych metali. Zapotrzebowanie pieniędzy rosło z tak wielką szybkością, że z biegiem czasu, oprócz metalowych, wywołało także użycie pieniędzy *papierowych*.

Historja powstania pieniędzy papierowych w zasadniczych rysach jest następująca. Ciągłe ważenie pieniędzy przy operacjach wymiennych przestało być koniecznym od czasu, jak państwo wzięło na siebie kontrolę nad obrotem pieniędzy. Państwo wyrabiało z metali pieniężnych spławione krążki pewnej wagi, formy i wartości monety. Monetę przyjmowano bez ważenia, ponieważ państwo ręczyło za jej wagę i gotowe było zawsze przyjąć ją z powrotem po oznaczonej na nich samych cenie.

Monety ścierają się w obiegu, tracą wagę, przechodząc przez masę rąk, a jednakże zachowują zawsze tę samę siłę kupna, która jest na nich oznaczona, ponieważ państwo nie odmawia zamiany wytartej monety na nową. Kiedy ludzie są pewni, że rząd wymieni zawsze wytartą monetę na nową, którą im ofiarują, przyjmują ją, choćby nie miała prawie wagi. Stąd jeden krok tylko do pieniędzy papierowych.

Państwo wypuszcza znaki papierowe, za które ręczy i które wszyscy ufając mu przyjmują jako monetę. Znak pieniężny jest to — rzec można — moneta, która wytarła się do tego stopnia, że pozostała z niej tylko nazwa.

Początkowo państwo wypuszcza tylko *wymienne* pieniądze papierowe, t. j. takie, które na każde żądanie obowiązuje się wymienić na szlachetne metale, zgodnie

z oznaczoną na nich ceną. Pieniądze wymienne obiegają zawsze narówni z metalowemi. Nie mając same z siebie prawie żadnej wartości, posiadają one cenę przy wymianie, przedstawiając jak gdyby świadectwo na przywłaszczenie sobie pewnej ilości społecznej energji pracy, wcielonej w metalach pieniężnych.

Ale puszczając wymienne pieniądze papierowe, państwo ma zwykle na oku nie potrzebę obiegu, lecz swoje własne potrzeby. Pieniądze papierowe stanowią dla państwa dogodną formę pożyczki bezprocentowej: państwo drukuje je i następnie wypłaca niemi rządowe wydatki, służbę państwową i t. p. Ponieważ zaś potrzeby państwa rosną z biegiem rozwoju ekonomicznego, więc nic dziwnego, że wypuszcza stopniowo ilość papierów, która znacznie przewyższa zapotrzebowanie rynku pieniężnego. Wówczas zbywające papiery zaczynają masami napływać do wymiany na złoto; jako „skarb“, złote pieniądze są bardziej pewnym bogactwem niż papierowe, które mogą stracić wartość w razie niewypłacalności państwa. Początkowo kasy państwowe wymieniają papierki, ale następnie, kiedy rząd tym sposobem spostrzega, że bezprocentowa pożyczka nie udaje mu się, zaprzestaje swobodnej wymiany i wymienne pieniądze papierowe przemieniają się w *niewymienne*.

Siłą prawa państwo zmusza obywateli przyjmować niewymienne pieniądze papierowe i samo także przyjmuje je przy płaceniu podatków, ceł i t. d.

Obok niewymiennych papierków złoto nie utrzymuje się w obiegu: albo zamienia się ono w skarb, albo idzie za granicę jako zapłata za przewożone towary. W obiegu wewnętrznym pozostają tylko pieniądze papierowe, ale bywa ich zwykle za dużo, więcej niż potrzeba. Wyjść z obiegu jest im bardzo trudno: zagranicą nie są przyjmowane, skarb zaś stanowią dosyć wątpliwy, niebudzący zaufania. Cóż się wtedy okazuje?

Przypuśćmy, że w jakimś państwie rzeczywiste zapotrzebowanie na rynku pieniężnym wynosi 800 miljonów rubli, papierów zaś kredytowych jest w obiegu za 1,200 miljonów. Wówczas oczywiście 1,200 miljonów papierków zastępuje 800 miljonów złota i przedstawia w obiegu tę samą wartość, co 800 miljonów rubli złotem. Wówczas wartość rubla kredytowego będzie się równać

800 mil./1200 mil. albo $^2/_3$ złotego rubla, czyli $66^2/_3$ kop. złotem. Wyrażają to w ten sposób: „kurs biletów kredytowych $66^2/_3$ kop. złotem za rubla“.

Upadek kursu pieniędzy papierowych dochodził w Rosji do 23 kop. za rubla. Wogóle zaś może on spadać bez granic. We Francji, w czasach pierwszej republiki, nadmierne wypuszczanie asygnacji obniżyło cenę ich do $2^1/_2\%$ ceny nominalnej, t. j. 40 franków asygnat równało się 1 fr. złotem.

Wahania wartości niewymiennych pieniędzy papierowych mogą zależeć od wielu różnych przyczyn, czysto ekonomicznych lub tak zwanych politycznych. Np. politycznie niepewne położenie państwa — podczas wojny, rewolucji i t. p. — odrazu obniża kurs: traci się zaufanie do państwa i zmniejsza się silnie zapotrzebowanie jego papierów kredytowych. Upadek kursu wywołuje naturalnie zwiększenie się wszystkich cen wewnątrz kraju, a zwiększenie się kursu przeciwnie — upadek cen. Ale wahanie cen nie następuje odrazu po zmianach kursu. Najszybciej przystosowują się do kursu ceny towarów, produkowanych głównie na wywóz, a także tych, które przywożone są z zagranicy: a mianowicie dlatego, że kurs papierów reguluje się najprzód na rynku zagranicznym, na wewnętrznym rynku pieniężnym nie może poprostu być oznaczonym ściśle, ponieważ tam nie kursują prawie pieniądze metalowe, według których określa się kurs pieniędzy papierowych. Wolniej ulegają zmianie ceny towarów przywozowych lub wywozowych tylko poczęści, a produkowanych głównie i spożywanych wewnątrz kraju. Do liczby tych towarów należy także siła robocza. Dlatego to upadek kursu wogóle jest niekorzystnem dla klasy robotniczej: ceny niezbędnych środków do życia podnoszą się szybciej niż płaca robocza; kapitaliści nie śpieszą się nigdy podnieść ją stosownie do powiększenia się cen na środki żywności.

W ogólnej masie odbywających się operacji wymiennych kupno i sprzedaż na kredyt stają się coraz zwyklejszym zjawiskiem. Również i lichwiarstwo w epoce, którą teraz badamy, dosięga ogromnych rozmiarów.

Państwo od najwcześniejszego okresu gospodarki wymiennej bierze na siebie kontrolę nad operacjami kredytowemi. W razie potrzeby pomaga ono kredytowi

w otrzymywaniu z powrotem długu, ale pod warunkiem, że istnieją piśmienne dowody długu, tak zwane dokumenty kredytowe.

Najprostszą formą dokumentu kredytowego jest zapisanie długów w księgi handlowe. Handlowcy prowadzą w oznaczonym porządku księgi, w których zapisują komu i ile są dłużni i ile im jest ktoś dłużny. Kiedy następuje termin zapłaty, porównywają księgi handlowe ze sobą i płacą pieniędzmi tylko różnicę wzajemnego długu.

Najważniejszą formę dokumentu kredytowego stanowi weksel—kwit na zrobiony dług, ułożony z zastosowaniem pewnych prawnych wskazówek. Jest to jedyny dokument kredytowy w handlu międzynarodowym. Zastępuje on poczęści pieniądze w sposób następujący.

Przypuśćmy, że rosyjski kupiec *A* wysłał partję pszenicy angielskiemu kupcowi *C*. Angielski fabrykant *D* sprzedał maszynę Rosjaninowi *B*. Wówczas *B* kupuje od *A* weksel wystawiony na Anglika *C* i posyła go Anglikowi *D*, który otrzymuje pieniądze od *C* według tego wekslu. Obeszło się zupełnie bez posyłania pieniędzy, a każdy otrzymał swoje; uniknięto wydatków i ryzyka podwójnej przesyłki.

Wraz z rozwojem kredytu zjawiły się instytucje, które zajmują się li tylko operacjami kredytowemi: z jednej strony otrzymują kredyt od tych, którzy rozporządzają swobodnemi kapitałami, z drugiej strony dają kredyt potrzebującym go kapitalistom, t. j. puszczają w obieg swoje i pożyczone od innych pieniądze. Instytucje takie nazywają się bankami.

Będziemy badali szczegółowiej formę kredytu i znaczenie jego w ogólnym systemie gospodarki narodowej wówczas, kiedy będzie mowa nie o powstającym (rękodzielniczym), lecz o rozwiniętym kapitale przemysłowym. W każdym razie już w epoce, którą teraz badamy, kredyt ma duży wpływ na wymianę a przez nią również i na produkcję. Wogóle wpływ jest tego rodzaju, że kredyt pomaga do rozwoju wielkiej produkcji, ponieważ skupia czasowo w jednych rękach środki wielu osób.

4. Podział produktu społecznego między różnemi kapitalistycznemi klasami.

a) Zysk.

Od czasu jak powstała społeczna klasa kupców, ustalił się specjalny wyraz—„zysk"—ażeby oznaczyć jej udział w produkcie społecznym, tak jak udział rzemieślnika np. oznaczono wyrazem „zarobek". Różnica w terminach tych pokazuje wyraźnie, że, podług poglądów panujących w społeczeństwie, dochód rzemieślnika jest wynikiem jego pracy, podczas gdy dochód kupca nie zależy w takim stopniu od jego pracy. Przyjęto uważać, że kupiec *nic nie produkuje*, ponieważ produkt wychodzi z rąk jego w takiej samej postaci, w jakiej był nabyty; praca rzemieślnika przeciwnie wytwarza widoczne zmiany materjalne, tworzy nowy produkt.

Pogląd ten opiera się li tylko na powierzchownym oglądaniu zjawisk i wypływa z błędnego rozumowania. Produktu nie można uważać za skończony, jeśli nie można go spożyć tam, gdzie został wytworzony; przewożenie go z jednej miejscowości do drugiej lub z jednego gospodarstwa do drugiego stanowi konieczną końcową operację „produkcji". Pod tym względem praca kupca nie różni się niczym od pracy rzemieślniczej; i o ile zysk zależy od społeczno-pożytecznej straty energji pracy ze strony kupca, o tyle jest rzeczywistym zarobkiem.

Ale dochód kupca nie polega wyłącznie, mówiąc wogóle, na zarobku handlowym. Kupiec od początku występuje w roli *kapitalisty handlowego*. Zapanowuje on nad drobnemi przedsiębiorstwami, i zysk, który z nich ciągnie, zależy nie od ilości spełnianej przezeń społecznie-pożytecznej pracy, ale od rozmiarów kapitału i władzy jego nad producentami. Tym sposobem zysk po większej części nie jest zarobkiem; i im dalej, tym w większym stopniu rzeczywisty zarobek handlowy ginie w „zysku" handlowym, staje się w porównaniu z nim żadnym.

To samo stosuje się i do kapitalisty przemysłowego:

zysk, który otrzymuje, nie znajduje się w żadnym związku z wielkością strat energji pracy, których wymaga jego działalność organizatorska. Przeciwnie, równorzędnie ze wzrostem przedsiębiorstwa, kapitalista, zazwyczaj, zdaje coraz większą część swojej roboty na robotników najemnych, zmniejszając rozmiary swojej pracy organizatorskiej; zysk zaś jednocześnie wzrasta.

W tym znaczeniu zwykłe przeciwstawianie zysku kapitalistycznego zarobkowi najzupełniej odpowiada rzeczywistości. Pochodzenie zysku przemysłowego już wyjaśniliśmy wyżej: powstaje on z wartości dodatkowej, t. j. z dodatkowej pracy robotników najemnych. Dochód kapitału handlowego w domowo-kapitalistycznym systemie jest także wynikiem pracy dodatkowej drobnych wytwórców, niezależnych tylko formalnie; różnica w obu wypadkach nie jest istotną i znika coraz bardziej w miarę tego, jak kapitał handlowy staje się przemysłowym.

Badając kwestję zysku kapitalisty, należy przedewszystkim wziąć pod uwagę, że norma wartości dodatkowej nie jest dostateczną miarą zysku; norma ta wyjaśnia tylko jedną stronę kwestji — o ile niekorzystnym jest dla robotnika być wykonawcą w cudzym przedsiębiorstwie, ale nie pokazuje ona z drugiej strony—o ile korzystnym jest dla kapitalisty prowadzenie przedsiębiorstwa.

Rozpatrywaliśmy poprzednio jeden przykład kapitalistycznego przedsiębiorstwa—wyrób fuzji. Norma wartości dodatkowej tworzyła tam 100%, ponieważ owe $12^1/_2$ rubla, które kapitalista stracił na kupno siły roboczej, przyniosły mu 125 godzin pracy dodatkowej, odpowiadającej $12^1/_2$ rub. Ale kapitalista włożył w interes nietylko kapitał *zmienny*, ale jeszcze 50 rub. stałego kapitału — wydatek na materjały i narzędzia. Według swego rachunku otrzymał on $12^1/_2$ rub. zysku z całych $62^1/_2$ rub. straconego kapitału, albo 20% od kapitału. Liczba procentów zysku *z całego kapitału* nazywa się normą zysku.

Oczywiście norma zysku mniejsza jest od normy wartości dodatkowej, ponieważ norma wartości dodatkowej liczy się tylko z kapitału zmiennego, a norma zysku od całkowitego kapitału — i stałego i zmiennego. W przytoczonym przykładzie cały kapitał jest pięć razy

większy od kapitału zmiennego, a norma zysku pięć razy mniejsza od normy wartości dodatkowej.

Inny przedsiębiorca włożył w interes przypuśćmy stosunkowo więcej jeszcze kapitału stałego, np. $112\frac{1}{2}$ rubli na te same $12\frac{1}{2}$ rub. kapitału zmiennego. Wówczas, przy tej samej normie wartości dodatkowej, norma zysku będzie wynosić tylko $\frac{12,5}{125}$, t. j. 10%. A więc drugie przedsiębiorstwo jest mniej korzystne niż pierwsze; pochodzi to stąd, że kapitału stałego włożono w drugim przedsiębiorstwie znacznie więcej.

Wogóle przy jednakowej normie wartości dodatkowej, norma zysku jest tym niższą, im mniejszym jest kapitał zmienny w stosunku do stałego.

> Inaczej wyraża się to w ten sposób: norma zysku wobec danej normy wartości dodatkowej jest tym niższą, im wyższy jest organiczny skład kapitału. „Organicznym składem“ kapitału nazywa się stosunek co do wartości pomiędzy jego stałemi i zmiennemi częściami; skład organiczny uważa się za „wyższy“ wówczas, gdy stała część jest stosunkowo większą—a to dlatego, że proces rozwoju, jak zobaczymy dalej, prowadzi do wzrostu stosunkowej wielkości kapitału stałego.

Całe poprzednie wyliczenie przedstawia rzecz w uproszczonej postaci: chodzi w niej o normę zysku tylko *dla jednego obrotu* kapitału. Kapitalista kupił raz materjały i narzędzia, najął robotników, sprzedał towar i kapitał stracony wrócił mu się z zyskiem. W rzeczywistości nie odbywa się wszystko tak prosto. Przedsiębiorca nie ogranicza się do jednego obrotu kapitału, lecz prowadzi interes w ciągu dłuższego lub krótszego przeciągu czasu. Zyskowność swego przedsiębiorstwa mierzy procentem zysku *za rok*. W miarę potrzeby kupuje siłę roboczą, narzędzia, materjały; w miarę możności—sprzedaje towar.

Kapitał jego robi cały szereg obrotów; przyczym obrotów tych nie można ściśle oddzielić od siebie. Przedsiębiorca jednocześnie sprzedaje dawno wytworzony towar, produkuje za pomocą siły roboczej nowy i kupuje wszystko, co potrzeba dla dalszej produkcji. Kapitał

pieniężny wydaje się częściowo i wraca się częściowo, ale bardzo nierównomiernie.

Wydatek na kupno siły roboczej wraca się kapitaliście całkowicie, przy każdej sprzedaży towaru, który został wytworzony przez spożycie tej siły roboczej. Tak samo wraca się całkowicie przy każdej sprzedaży wartość materjałów, które poszły na wytworzenie towaru. Jeżeli np. kapitalista sprzedaje 1000 metrów perkalu, to musi przytym otrzymać z powrotem to wszystko, co go kosztowały materjały i siła robocza, zużyta przy produkcji danych 1000 metrów (musi on naturalnie prócz tego otrzymać także zysk, ale tymczasem możemy go pozostawić na boku).

Ale co innego dzieje się z kapitałem wydanym na narzędzia: na pracownię, warsztaty i instrumenty. Ta część kapitału nie wraca się odrazu przy każdej sprzedaży towaru. Sprzedając 1000 metrów perkalu, kapitalista nie otrzymuje jeszcze między innemi pieniędzmi sumy, którą wydał na pracownię. I to jest zupełnie naturalne: pracowni mu nie ubyło, stoi na swoim miejscu i będzie służyć jeszcze być może na wieloletnią produkcję. Wystarczy jej przypuśćmy na wyprodukowanie miljona metrów perkalu: wówczas w wartość każdego metra wchodzi jedna miljonowa część wartości pracowni i przy sprzedaży 1000 metrów, powinna się wrócić tylko $^1/_{1000}$ wydanego na pracownię kapitału.

To samo stosuje się do instrumentów: przy sprzedaży perkalu kapitaliście wraca się za każdym razem tylko pewna część wydatków na warsztaty i wrzeciona, przy pomocy których wyrobiono towar. Jeżeli warsztatu starczy na 100000 metrów, to przy sprzedaży 1000 metrów kapitalista otrzymuje z powrotem w pieniężnej formie $^1/_{100}$ wartości warsztatu i t. d. Jedno narzędzie może służyć dłużej niż inne: pracownia np.—lat 50, warsztat—lat 5. Część kapitału wydana na pracownię wraca się drobnemi cząstkami i wróci się w całości dopiero za lat 50; innemi słowami, długość jej obrotu wynosi 50 lat. Dla kapitału wydanego na kupno warsztatu zupełny obrót odbywa się w ciągu lat 5-ciu. Kapitał wydany na materjały i siłę roboczą obraca się jeszcze prędzej np. w ciągu jednego miesiąca.

Różnica pomiędzy dwoma częściami kapitału, którą zaznaczyliśmy, posiada duże znaczenie dla kapitalisty: jedna—wydatki na materjał i siłę roboczą—wraca się odrazu przedsiębiorcy przy każdorazowej sprzedaży towaru; jest to tak zwany *kapitał obrotowy*; druga — wydatki na narzędzia — częściowo tylko wraca się kapitaliście; jest to *kapitał zakładowy*. Zakładowego kapitału traci się przy powstawaniu przedsiębiorstwa stosunkowo dużą ilość odrazu; kapitału zaś obrotowego dla prowadzenia interesu potrzeba tylko tyle, aby go starczyło od jednej sprzedaży do drugiej; dla przedsiębiorcy różnica ta jest bardzo ważna.

Pomiędzy zakładowym a obrotowym kapitałem są jeszcze inne różnice. Kapitał zakładowy przez cały czas używania, póki się nie zniszczy, nie zmienia formy: pracownia pozostaje pracownią, siekiera—siekierą. Kapitał obrotowy zmienia formę podczas produkcji: przędza staje się tkaniną, węgiel spala się,—i jedno i drugie przestaje istnieć w dawnej postaci; siła robocza także, raz zużyta, przestaje być kapitałem, nie należy już do kapitalisty, który musi kupować ją znowu do dalszej produkcji.

Należy unikać mieszania kapitału obrotowego z kapitałem zmiennym, i kapitału zakładowego — ze stałym. Jedno, dzielenie kapitału na części, robi się z punktu widzenia przedsiębiorcy, drugie — z punktu widzenia robotnika-wykonawcy. Kapitał zmienny — wartość siły roboczej — jest tylko częścią kapitału obrotowego, ponieważ w kapitale obrotowym zawiera się jeszcze wartość materjałów; kapitał zaś stały większy jest od zakładowego, ponieważ mieści w sobie także samą wartość materjałów.

W produkcji mamy:

	Kapitał stały.		*Kapitał zmienny.*
	Narzędzia.	Materjały produk.	Siła robocza.
W obrocie:			
	Kapitał zakładowy.		*Kapitał obrotowy.*

Znając szybkość obrotu pojedyńczych części kapitału, można wyprowadzić przeciętną długość

obrotu całego kapitału, t. j. wyrachować, przez jaki czas *cała suma* włożonego kapitału częściowo, przy pojedyńczych sprzedażach w formie pieniężnej przechodzi przez ręce kapitalisty.

Łatwo zrozumieć, jaką rolę w rachunkach kapitalisty gra przeciętny czas obrotu; jeżeli przy każdym obrocie otrzymuje się 2% zysku, to przy trzech obrotach procent zysku wyniesie 6%, a przy pięciu— aż 10%.

W kwestji rocznego procentu zysku, czas obrotu kapitału zmiennego posiada szczególne znaczenie. Przypuśćmy, że czas ten stanowi jeden miesiąc, to kapitał zmienny dwanaście razy w ciągu roku wraca się przedsiębiorcy. Jeżeli norma wartości dodatkowej wynosi 100%, t. j. 1 rubel kapitału zmiennego przynosi kapitaliście 1 rub. wartości dodatkowej, to za cały rok jeden i ten sam rubel kapitału zmiennego przyniesie w 12 razach 12 rubli, t. j. 1.200% wartości dodatkowej. Tak więc *roczna norma wartości dodatkowej* w danym wypadku wynosi nie 100% lecz 1.200%. Im szybciej odbywa się obrót kapitału zmiennego, tym wyższą jest roczna norma wartości dodatkowej.

Dla klasy robotniczej ma znaczenie tylko prosta norma wartości dodatkowej, t. j. norma każdorazowego obrotu, ponieważ wykazuje ona stosunek pracy dodatkowej do niezbędnej, wykazuje, o ile niekorzystnym jest dla robotnika sprzedawanie siły roboczej. Dla kapitalisty ważną jest *roczna* norma wartości dodatkowej, ponieważ celem jego jest otrzymać możliwie największy procent roczny ze swego kapitału, a roczna norma wartości dodatkowej wykazuje, o ile jest dla niego korzystne kupowanie siły roboczej.

Jak już wyjaśniliśmy, norma wartości dodatkowej przy pojedyńczym obrocie, dąży do zrównania się we wszystkich gałęziach produkcji społecznej. Tymczasem przeciętny obrót kapitału w rozmaitych granicach produkcji jest bardzo różny, dlatego też roczna norma wartości dodatkowej jest niejednakowa. Jeśli, przypuśćmy, w zawodzie przędzalniczym przeciętna długość obrotu kapitału zmiennego wynosi jeden miesiąc, ą w garbarstwie dwa miesiące, to, przy normie wartości dodat-

kowej w ilości 100%, uczyni to roczną normę dla przędzalnictwa 1200%, dla garbarstwa 600%.

Powiedzieliśmy już poprzednio, że nawet przy jednakowej normie wartości dodatkowej, norma zysku nie jest jednakowa, jeśli różny jest skład kapitału, stosunek między stałą i zmienną jego częścią. Teraz należy do tego dodać, że i roczna norma wartości dodatkowej jest niejednakowa, jeśli nie jest jednakowym czas obrotu kapitału zmiennego. Stąd zdawałoby się, że wniosek będzie taki: roczna norma zysku w różnych przedsiębiorstwach powinna być różną.

W pojedyńczych przykładach można to unaocznić w następujący sposób. Mamy dwa kapitalistyczne przedsiębiorstwa — cukrownicze i bawełniane.

№№ przedsiębiorstw	Kapitału stałego	Kapitału zmiennego	Norma wartości dodatkowej	Roczna ilość obrotów kapitału zamiennego	Roczna norma wartości dodatkowej	Roczna ilość wartości dodatkowej	Roczna norma zysku
1	900 r.	100 r.	100%	3 obroty	300%	300 r.	30%
2	950 „	50 „	100%	2 obroty	200%	100 „	10%

Czy możliwym jest taki stan rzeczy w rzeczywistości? Nie, ponieważ przeczy on prawom konkurencji, panującym w społeczeństwie kapitalistycznym. Kiedy w rzeczywistości przedsiębiorstwa jednej gałęzi produkcji są bardziej korzystne, niż przedsiębiorstwa drugiej, wtedy odbywa się przejście kapitałów z drugiej do pierwszej: w pierwszej produkcja się rozszerza i wzrasta zaofiarowanie produktów jej na rynku; w drugiej odbywa się zmniejszenie produkcji i zaofiarowanie produktów jej obniża się; wówczas obniżają się ceny w pierwszej gałęzi produkcji, a podwyższają się w drugiej, jednocześnie zmienia się zyskowność jednych i drugich przedsiębiorstw i norma ich zysku. A więc z powodu konkurencji odbywa się przemiana cen w takim kierunku,

ażeby zyskowność obniżyła się w najkorzystniejszych przedsiębiorstwach. Roczny procent zysku tym sposobem dąży do *zrównania się*. Tak wpływa na niego konkurencja kapitałów. Rynek wogóle nie znosi nierówności; w społeczeństwie kapitalistycznym gra on rolę powszechnego żywiołowego niwelatora.

Tak więc podług praw konkurencji roczny procent zysku z kapitału w danym społeczeństwie dąży do zrównania się i waha się około jednej przeciętnej wielkości.

Łatwo się przekonać, że wskutek tego prawa jedne towary sprzedawane są ciągle trochę ponad swoją wartość, inne – poniżej wartości. Łatwo nam będzie zbadać to na poprzednim przykładzie, przypuszczając dla większej łatwości, że w całym społeczeństwie istnieją tylko dwaj kapitaliści (kwestja nie może się zmienić, choćbyśmy ich wzięli dla przykładu daleko więcej).

№№ przedsiębiorstw	Kapitał stały	Kapitał zmienny	Roczna norma wartości dodatkowej	Roczna suma wartości dodatkowej	Cena odpowiadająca wartości całego wytworzonego w ciągu roku towaru	Rynkowa cena całego towaru	Roczny procent zysku	
1	900 r.	100 r.	300%	300 r.	1300 r.	1200 r.	20%	Cena towaru niżej wartości o rub. 100.
2	950 „	50 „	200%	100 „	1100 „	1200 „	20%	Cena towaru wyżej wartości o rub. 100.

Tak więc każdy towar sprzedaje się przeciętnie nie podług wartości pracy, lecz wyżej lub niżej. To, co się wygrywa na cenie jednych towarów, traci się na cenie innych. Tylko ogólnie i przeciętnie, nie dla pojedyńczego towaru, lecz dla produktu społecznego ceny rynkowe odpowiadają zupełnie wartości.

Sprzedaż pojedyńczych towarów niezupełnie podług ich wartości stanowi cechę kapitalistycznej produkcji. W gospodarce wymiennej, lecz niekapitalistycznej, a drob-

no-burżuazyjnej (która zresztą w *czystej* postaci nigdy nie istniała), sprzedającym był bezpośredni producent; tak czy inaczej musiał on zastosowywać się przy wymianie do wartości produktów, w przeciwnym razie pojedyncze gospodarstwa, jak już mówiliśmy, upadają, zmniejszają produkcję, a następujące wskutek tego zmiany w popycie i podaży dążą do zaprowadzenia cen odpowiednich wartościom. Przeciętna cena rynkowa towaru mogła wówczas zbliżać się do wartości jego.

W społeczeństwie kapitalistycznym rzecz się ma inaczej: towar sprzedawany zostaje nie przez osobę, która go wyprodukowała, lecz przez inną—przez kapitalistę. Dla kapitalistów nie jest niezbędna wymiana równych ilości społecznej energji pracy, najważniejszym dla nich jest *zysk*. Procent zysku musi być jednakowy, choćby nawet cena rynkowa miała się oddalić od wartości.

To wszystko, cośmy powiedzieli o rocznym procencie zysku, stosuje się nietylko do czysto przemysłowych, ale także do handlowych i kredytowych przedsiębiorstw. Chociaż kapitał zmienny tych przedsiębiorstw byłby nieznaczny, chociaż nieznaczną byłaby suma wytwarzanej w nich rzeczywiście wartości dodatkowej, muszą one dawać zwykły roczny procent zysku, lub zostaną zaniechane, jako niekorzystne, a kapitały zwrócą się do innych gałęzi produkcji społecznej.

Zresztą w różnych gałęziach produkcji mogą się utrzymać pewne różnice w wysokości rocznego procentu zysku. Różnice te zależą przedewszystkim od tego, że w jednych przedsiębiorstwach działalność organizatorska kapitalisty jest bardziej złożona i trudna, w innych—mniej. Zdając swoją działalność organizatorską na robotników najemnych, kapitalista musi zadowalać się trochę mniejszym procentem zysku. Z tej samej przyczyny procent bankowy od kapitału jest zazwyczaj niższy od zwykłego zysku przemysłowego. Jeżeli w przedsiębiorstwie przemysłowym dostałbym ze 100 rub. 7 rub. zysku na rok, to pożyczając owe 100 rub. kapitaliście przemysłowemu, zadowolę się 5 rub., ale za to pozbędę się mnóstwa kłopotów, nieodłącznych od interesu przemysłowego.

Drugim warunkiem, tworzącym różnicę wysokości zysku, jest stopień ryzyka połączonego z prowadzeniem

interesu. Ażeby kapitaliście opłacało się narażać na wielkie ryzyko, zysk jego musi być wyższy od zwykłego zysku. Szczególnie łatwo daje się to widzieć na przykładzie przedsiębiorstw kredytowych. Przy zwykłych 7% zysku przemysłowego, kapitalista bankowy zgodzi się wziąć np. 5 od 100 tylko w tym wypadku, jeśli dłużnik przedstawi dostateczną kaucję; jeśli takiej kaucji nie ma, wierzyciel uważa 5% za wynagrodzenie niedostateczne, ponieważ ryzykuje, że pieniądze mogą mu nie być zwrócone. Dlatego to wierzyciel może wziąć w podobnym wypadku 6, 8, 10%, a nawet i więcej.

Zwykła norma rocznego zysku dla danego społeczeństwa zależy od całej sumy jego kapitałów i całej sumy wytworzonej w ciągu roku wartości dodatkowej. Jeśli suma kapitałów wynosi 1000 miljonów, a wartość dodatkowa — 100 miljonów, przeciętna norma zysku będzie 10%. Zresztą należy tutaj zrobić uwagę, że część wartości dodatkowej zabiera w postaci podatków i ceł państwo, drugą część, jak zobaczymy dalej, w postaci renty—właściciel rolny. Przypuśćmy, że obie te części tworzą 30 miljonów. Wówczas cały zysk kapitalistów wyniesie 70 miljonów, przeciętna norma roczna—7%.

Wracając do badanego właśnie okresu kapitalizmu — epoki rękodzielniczej—należy zauważyć, że wówczas norma zysku była bardzo wysoka, mierzyła się wogóle na dziesiątki procentów (przy szczególnie sprzyjających okolicznościach dochodziła do 300 — 400%). Objaśnić to należy w sposób następujący: dopóki praca była ręczną, wydatki na siłę roboczą, t. j. kapitał zmienny, tworzą bardzo znaczną część całego kapitału, a ponieważ zysk powstaje za pomocą kapitału zmiennego, to im on jest większy, tym wyższym jest procent zysku. Dlatego to chociaż w przedsiębiorstwach rękodzielniczych norma wartości dodatkowej nie jest bardzo wysoka, procent zysku jest znaczny.

Jednakże ogólna masa zysku nie dosięga takich olbrzymich rozmiarów, jak w epoce rozwiniętego maszynowego kapitalizmu i kapitały są jeszcze stosunkowo małe, a duży procent od małego kapitału nie przedstawia jeszcze znacznej sumy.

b) Renta gruntowa.

W feudalnej epoce życia ludzkości, kiedy *rolnictwo* przedstawiało zasadniczą i panującą formę produkcji, *władanie ziemią* było nierozdzielnie złączone z organizatorską rolą w społecznej walce z przyrodą. Dochody właściciela rolnego, feudała (pańszczyzna i czynsz) były niezbędnym wynikiem tej działalności organizatorskiej i jednocześnie niezbędnym warunkiem, ażeby właściciel rolny spełniał swoją społecznie pożyteczną rolę.

Rozwój gospodarstwa wymiennego zmienia charakter i znaczenie dochodu właściciela ziemskiego. Co do formy, zmiana polega na tym, że dochody zaczynają być pobierane nie w naturalnej postaci, t. j. nie wprost w formie produktów, lecz zamieniają się poprzednio na pieniądze. Co do istoty swojej zmiana polega na tym, że dochód ten coraz mniej wypływa z produkcyjnej działalności organizatorskiej właściciela rolnego, ponieważ feudał, wciągnięty w system stosunków wymiennych, coraz bardziej usuwa się od tej działalności.

Nie znaczy to, że dochód właściciela ziemskiego zaczął się zmniejszać. Przeciwnie, jak już powiedzieliśmy, właśnie pod wpływem rozwijającej się wymiany, wyzysk feudalny wzmaga się znacznie i wywołuje początkowo przykucie włościan do ziemi, a następnie pozbawienie ich ziemi zupełne lub częściowe.

Kiedy znika pańszczyzna i czynsz, a poddany włościanin staje się poczęści wolnym, drobnym właścicielem ziemskim, poczęści dzierżawcą, z feudalno-organizatorskiej roli prawie nic nie pozostaje. Zresztą dziedzic nie zawsze puszcza ziemię w dzierżawę, lecz często prowadzi sam gospodarstwo przy pomocy najemnych robotników, ale wówczas typ gospodarstwa jest zupełnie kapitalistyczny, niepodobny do feudalnej organizacji produkcji. Dochód właściciela ziemskiego staje się analogiczny z „zyskiem“ kapitalisty; ziemia staje się kapitałem i z ogólnej sumy wartości dodatkowej, wytwarzanej w danym społeczeństwie, właściciel rolny musi otrzymywać swoją część, jak każdy inny kapitalista. Tylko, że rozmiary tej części zależą od cokolwiek odmiennych warunków, niż dla innych kapitalistów.

Rozwój kapitalistycznych form władania ziemią odbywał się z pewną ciągłością. Resztki stosunków feudalnych tylko w Anglji zanikły w połowie XVIII wieku, w innych zaś krajach europejskich przetrwały dłużej: do końca XVIII wieku we Francji, do ostatnich czasów w Niemczech, Austrji i innych.

Pozostałości feudalizmu są bardzo różne co do formy dla różnych krajów i epok. Niekiedy sprowadzają się one do naturalno-gospodarczej dzierżawy; tutaj zalicza się, po pierwsze, dzierżawa za odrobienie na pańskim, powstała z dawnej pańszczyzny, po wtóre połownictwo, podobne do feudalnych stosunków czynszowych (dzierżawca-połownik oddaje właścicielowi ziemi pewną część produktu, najczęściej połowę, częstokroć więcej). Niekiedy z powodu szczególnych warunków historycznych, wśród rozwijających się stosunków kapitalistycznych przechowują się przez długi czas resztki gminy poddańczej (zazwyczaj państwo podtrzymuje gminę dla tych samych przyczyn, dla których dawniej podtrzymywał ją feudał: w celu uzyskania rozmaitych powinności, dogodniej jest mieć do czynienia z gminą, której członkowie związani są solidarną poręką, aniżeli z pojedyńczemi gospodarstwami).

Rozwój ekonomiczny usuwa resztki dawnych stosunków różnemi drogami. Jak już powiedzieliśmy wyżej, dziedzic, z rozwojem gospodarki pieniężnej, zamienia we własnym interesie naturalne daniny włościańskie na pieniężne, zastępuje dalej w wielu wypadkach poddanych dziedzicznych dzierżawców wolnymi i t. d. Tam, gdzie resztki przeszłości przechowują się zbyt długo, tak, że dotkliwie krępują rozwój, znoszone bywają zazwyczaj za pomocą aktów prawodawczych. Nie będziemy badać tu szczegółowej historji podobnych zmian. W każdym razie odbywały się one wszędzie, gdzie miał miejsce rozwój społeczeństwa wymiennego.

Istota renty i prawa jej zmian występują najwyraźniej, jeśli je badamy w rozwiniętych formach stosunków gruntowych kapitalistycznego społeczeństwa. Stosunki mniej skończone łatwiej badać, opierając się na pewnej znajomości bardziej skończonych stosunków.

Przedsiębiorca, posiadający kapitał, pragnie zorganizować przedsiębiorstwo — przemysłowe, handlowe, lub

rolnicze—wszystko jedno, jakie. Żadne przedsiębiorstwo nie może być urządzone poza przestrzenią; a więc przedsiębiorca musi zająć odpowiedni kawałek ziemi. Ale w kraju kulturalnym, kapitalistycznym niema ziemi bez właściciela, trzeba ziemię kupić lub wydzierżawić, ponieważ nikt jej darmo nie odstąpi.

Tak więc przedsiębiorca kupuje lub wydzierżawia kawałek ziemi, przypuśćmy, że zupełnie nieuprawny, nie zawierający ani atomu pracy ludzkiej—ziemi, która nie posiada wartości. Za cóż w takim razie płaci przedsiębiorca? *Za możność zastosowania pracy społecznej na danej przestrzeni ziemi.* Wymiana podlega tutaj nie prawu wartości pracy, lecz prawu monopolu. Gdyby ziemia nie była zmonopolizowana, kapitalista nie byłby zmuszony płacić za kawałek gruntu, za możność zastosowania na nim pracy społecznej. W zapłacie li tylko za możność działalności w pewnym kierunku niema nic niezwykłego w stosunkach kapitalistycznych: przecież i sam przedsiębiorca otrzymuje wartość dodatkową na tej zasadzie, że daje robotnikowi możność wzięcia udziału w produkcji społecznej.

Forma zapłaty—kupno lub dzierżawa — nie posiada dla danej kwestji wielkiego znaczenia. Przypuśćmy, że płaca dzierżawna za ziemię wynosi 1000 rub.; jeżeli właściciel ziemski sprzedaje dany dział gruntu, to bierze za niego sumę, która bez kłopotów i ryzyka dawałaby mu dochodu rocznego 1000 rub. Jeśli zwykły procent kredytowy wynosi 4% rocznie, to cena za sprzedaż kawałka gruntu wyniesie 25000 rub., suma ta przynosi właścicielowi ziemskiemu 1000 rub. dochodu, również dogodnie jak w formie renty gruntowej. Wogóle cena, za którą się sprzedaje ziemia, przedstawia—jak się mówi zwykle—skapitalizowaną rentę, t. j. rentę zamienioną na kapitał, który przynosi taki sam jak ona zysk kredytowy. Wydawszy kapitał na kupno ziemi, przedsiębiorca zalicza ten wydatek do niezbędnych wydatków w przedsiębiorstwie i powinien otrzymywać zwykły zysk z tego wydatku, innemi słowami, stawszy się właścicielem ziemskim, musi odtąd otrzymywać także rentę gruntową.

Ale od kogo otrzymuje rentę przedsiębiorca, który oddaje ją właścicielowi ziemskiemu, lub bierze dla siebie,

jeśli ziemia do niego należy? Oczywiście od kupujących, w cenie produktów. Tym sposobem cena produktu, prócz zwykłych wydatków na produkcję i zwykłego zysku, musi opłacać także rentę, inaczej przedsiębiorstwo nie byłoby korzystnym dla kapitalisty. Przypuśćmy, że przemysłowiec górniczy wydał na materjały, narzędzia i siłę roboczą 750,000 rub., a z tego wyprodukowano 1 miljon pudów lanego żelaza; zwykła norma zysku wynosi 10% rocznie, a renta za ziemię pod kopalniami i zabudowaniami górniczemi — 25,000 rub.; w takim razie produkt musi być sprzedanym za 750,000+75,000+25,000— za 850,000 rub. po 85 kop. za pud, ażeby przedsiębiorstwo mogło uchodzić za zyskowne.

Tak się rzecz przedstawia z punktu widzenia pojedyńczego kapitalisty, pojedyńczego właściciela ziemskiego. Jak przedstawia się ona z punktu widzenia całego gospodarstwa społecznego?

Właściciel ziemski pragnie, ażeby renta była jak najwyższa; kapitalista zaś stara się płacić za ziemię jak najmniej—na tym zasadza się przeciwieństwo ich interesów. Stąd—powstaje walka o rentę. Wynik walki zależy, jak zawsze w takich razach, od wzajemnego stosunku sił, od stopnia władzy właściciela ziemskiego nad kapitalistą i odwrotnie. Jeśli w kraju znajduje się dużo niezajętej ziemi, którą właściciele chcą sprzedać dla przedsiębiorstw rolniczych lub przemysłowych, kapitaliści znajdują się wtedy w korzystnych warunkach walki: właściciele ziemscy potrzebują ich bardzo, konkurują ze sobą na rynku rolnym i nie mogą żądać zbyt dużej renty. Jeśli przeciwnie niezajętej ziemi, zdatnej na cele przedsiębiorcze, pozostało stosunkowo niewiele, wówczas kapitaliści potrzebują bardziej właścicieli ziemskich, konkurują ze sobą i muszą płacić wyższą rentę.

Wobec takich warunków jasnym jest, że w miarę rozszerzania się produkcji, w miarę zmniejszania się przestrzeni ziemi, niezajętej na kapitalistyczne przedsiębiorstwa, ale zdatnej dla tego celu, wzrastać musi władza monopolistów rolnych nad przedsiębiorcami, zwiększać się musi renta. Rozmiary tego zwiększania się w każdej danej chwili zależą od ustosunkowania się sił i interesów w walce. W rzeczy samej, jeśli posiadacze rolni w pewnym kraju zaczynają wymagać zbyt wyso-

kiej zapłaty za ziemię, to jest nazbyt mocno uszczuplają zysk kapitalistów, kapitaliści wynajdują sposoby przeniesienia kapitałów swoich do innych krajów, co można obserwować często w rzeczywistości. Jeśli środek ten nie może być zastosowany, wówczas nastąpić musi zatrzymanie się rozwoju produkcji, ponieważ zmniejsza się dla kapitalistów możność gromadzenia bogactw; warunki konkurencji będą zbyt uciążliwe, tak, że przyśpieszy się ruina drobniejszych przedsiębiorców; kapitały ich, skupione w rękach mniejszej liczby wielkich kapitalistów, stanowić będą znaczniejszą siłę niż dawniej, ponieważ będą siłą mniej podzieloną; właściciele ziemscy, którzy łatwiej dawali sobie radę ze słabemi przedsiębiorcami, zmuszeni będą ustąpić wobec silniejszych.

Tak więc ogólna suma renty, jaką otrzymują właściciele rolni w danym społeczeństwie, zależy od następujących dwuch warunków: po pierwsze od ogólnej sumy wartości dodatkowej wytwarzanej w kraju i dzielonej pomiędzy właścicielami ziemskiemi i przedsiębiorcami; po wtóre od historycznie powstałego ustosunkowania sił obu klas, w walce o zysk i rentę. Pierwszy warunek zależy oczywiście od ogólnego poziomu rozwoju produkcji; od niego zależy także i drugi warunek, jak to widzimy z faktu, że wzrost popytu na ziemię ze strony rozszerzającej się produkcji, zwiększa panowanie rolników nad przedsiębiorcami, zamiana zaś drobnych przedsiębiorstw na wielkie posiada wpływ przeciwny.

Przypuśćmy, że ogólna suma kapitału w kraju wynosi 1200 miljonów godzin, co odpowiada 120 miljonom rubli; roczna suma wartości dodatkowej równa jest 120 miljonom godzin, w formie pieniężnej 12 miljonom rubli. Z sum tych rolnicy biorą 3 miljony rubli, a dla przedsiębiorców pozostaje 9 miljonów rubli. Norma rocznego zysku wynosi wówczas $7^1/_2\%$ (9 miljonów od 120 miljonów); a norma renty dla całego kraju wynosi $2^1/_2\%$ (3 miljony od 120 miljonów). Z rozwojem produkcji kapitał wzrasta np. do 300 miljonów rubli; przypuśćmy, że wartość dodatkowa wynosi 25 miljonów; z nich rolnicy, korzystając ze wzrostu panowania swego nad kapitalistami, którym trudniej niż dawniej znajdować ziemię na przedsiębiorstwa, biorą dla siebie aż 10 miljonów, pozostawiając przedsiębiorcom 15 miljonów; normą zysku

wyniesie 5%, norma renty dla całego kraju $3^1/_2\%$. Następnie produkcja wzrasta jeszcze: suma kapitału—800 miljonów rubli, wartości dodatkowej 60 miljonów; ale kapitaliści znaleźli nowe ujście dla swoich kapitałów, np. kraj znalazł sobie kolonje, gdzie jest dużo wolnej, taniej ziemi, nadającej się pod rolnicze i przemysłowe przedsiębiorstwa. Wówczas właściciele rolni stają się przystępniejsi; biorą już nie $^2/_5$ lecz trzecią część ogólnej sumy wartości dodatkowej, mianowicie 20 miljonów rubli; zysk równa się 40 miljonom, norma zysku — 5%, ogólna norma renty $2^1/$ %.

Przejdźmy teraz do kwestji, jakim sposobem dzieli się ogólna suma renty między pojedyńczemi właścicielami ziemskiemi.

Należy tutaj wziąć pod uwagę niejednakowość różnych kawałków ziemi: praca, zastosowana do jednych, jest bardziej produkcyjna, do drugich — mniej. Różnicę tę widać szczególnie wyraźnie w przemyśle dobywającym: w rolnictwie wskutek niejednakowej urodzajności ziemi— okazuje się, że na jednym kawałku ziemi plon jest pięciokrotny, na innym, przy jednakowej stracie kapitału i pracy—dziesięciokrotny; w górnictwie, w jednym miejscu ruda zawiera więcej metalu, w innym — mniej i t. d. Ale w przemyśle przetwórczym również niemałe znaczenie posiada np. bliskość wody, niezbędnej dla produkcji, lub możność zastosowania prądu rzeki albo strumienia. Następnie we wszystkich czysto-kapitalistycznych przedsiębiorstwach ważnym jest bardzo, pod względem produkcyjności pracy, oddalenie od rynków, gdzie się kupuje materjały i sprzedaje gotowe towary, a również istnienie wygodnych lub niewygodnych dróg komunikacji do tych rynków. Ponieważ wartość transportu mieści się w wartości produktu; jeśli więc przewóz kosztuje mniej pracy niż zwykle, produkcyjność pracy w danym przedsiębiorstwie będzie wyższa od przeciętnej.

Tak więc mamy przed sobą szereg jednego rodzaju przedsiębiorstw, przypuśćmy rolniczych, prowadzonych w niejednakowych warunkach naturalnych. Na jednym dziale ziemi, przy wydatkach na środki produkcji i siłę roboczą wynoszących 10,000 rub., otrzymuje się 10,000 pudów zboża: jest to kawałek ziemi najgorszego

gatunku; z drugiego, przy tych samych wydatkach, otrzymujemy 15000 pudów zboża; z trzeciego, najlepszego gatunku—20,000 pudów. Zwykły roczny procent zysku wynosi przypuśćmy 5%. Przedsiębiorca, który prowadzi gospodarstwo na gorszym kawałku gruntu, musi dostawać swoje 5%, t. j. 500 rub. zysku na rok, gdyż w innym wypadku uważałby swoje przedsiębiorstwo za niekorzystne i postarałby się umieścić kapitał w innej dziedzinie produkcji. Ale ponieważ ziemia nie należy do niego i nie może otrzymać jej darmo, musi prócz tego wypłacać właścicielowi ziemskiemu pewną rentę, naturalnie niezbyt wielką, ponieważ grunt jest gorszy niż inne grunta; w przeciwnym razie przedsiębiorca przeniósłby kapitał do innego kraju, uważając, że wydatki na transport towarów mniej wyniosą niż zbyt wysoka renta. Przypuśćmy, że renta wyniesie 300 rub. A więc w cenie produktu przedsiębiorca musi otrzymać ogółem 10800 rub. (10000 rub. na wydatki produkcji, 500 rub. zysku i 300 rub. renty). A więc pud zboża musi kosztować po 1 rub. 8 kop.; taniej sprzedawać nie może, gdyż wówczas musiałby porzucić interes; sprzedawać drożej wogóle nie będzie w stanie—gdyż zysk jego byłby wyższy od zwykłego. A więc w danym społeczeństwie rynkowa cena zboża wynosi nie więcej nad 1 rub. 8 kop. Jeśli jest niższą od tej normy, produkcja rolnicza zmniejsza się i cena zboża wzrasta wskutek mniejszego zaofiarowania; jeśli jest wyższa—zysk w rolnictwie jest większy niż zazwyczaj, kapitały napływają do tej dziedziny i rolnik, korzystając z ich konkurencji, podwyższa rentę tak, ażeby wysokość zysku doprowadzić do zwykłego stopnia, np. bierze 500—1000 rub.

Renta z najgorszego kawałka ziemi nazywa się rentą *absolutną*. Tak więc zwykła rynkowa cena zboża odpowiada wydatkom produkcji, przy najlichszych warunkach przyrodzonych, przy których kapitaliści prowadzą jeszcze interes, *plus* zwykły zysk, *plus* renta absolutna. Stosuje się to oczywiście nietylko do zboża, lecz do wszelkich innych produktów; tylko że w przemyśle przetwórczym znaczenie warunków naturalnych w naszych czasach jest stosunkowo mniejsze, niż w rolnictwie z jego zacofaną techniką, z jego wielką zależnością od gleby, klimatu, z jego potrzebą wielkich przestrzeni ziemi.

Rynek nie czyni żadnej różnicy pomiędzy produktem wytworzonym w gorszych lub lepszych warunkach: cena jest jednakowa, w naszym przykładzie 1 rub. 8 kop.; 15000 pudów zboża, wyprodukowanych na drugim kawałku ziemi, zostaną więc sprzedane za 16,200 rub., t. j, prócz zwykłych wydatków i zysku pozostanie 5,700 rub., które właściciel ziemski zabierze w postaci renty. Kapitaliście z tych 5,700 rub. nic się nie zostanie—otrzymał on tylko swój zwykły zysk, według prawa rocznych norm zysku: jeśliby renta wynosiła mniej niż 5,000 rub., a zysk więcej niż 500 rubli, wówczas niezwłocznie zjawiliby się konkurenci—inni kapitaliści, którzy zgodziliby się na podwyższenie renty.

Tak więc właściciel drugiego kawałka ziemi, prócz 300 rub. renty absolutnej, dostaje jeszcze 5400 rubli, które stanowią tak zwaną rentę *różniczkową* (*dyfferencjalną*). Właściciel trzeciego, najlepszego kawałka ziemi otrzyma rentę różniczkową jeszcze większą—10000 rub., jak się o tym można przekonać z prostego wyliczenia, tak jak w poprzednim przykładzie.

Może tu powstać pytanie, czy nie przeczy teorji wartości pracy wskazany wyżej związek pomiędzy rynkową ceną i *najgorszemi* naturalnemi warunkami, przy których można jeszcze prowadzić produkcję. W ostatecznym rachunku ceny zależą od wartości, a wartość jest to *przeciętna* ilość energji pracy niezbędnej dla wytwarzania produktu, a więc wielkość wartości odpowiada stracie pracy, w *przeciętnych* warunkach naturalnych, a nie w najgorszych; zdawałoby się, że i do przeciętnej ceny rynkowej powinnoby się stosować to samo, t. j. powinna ona odpowiadać wydatkom produkcji w *przeciętnych* warunkach naturalnych *plus* zysk, *plus* renta absolutna. Ale przeciwieństwo jest tu tylko pozorne i łatwo znika, gdy je bliżej rozpatrzymy.

Wartość towaru rozpada się, jak wiemy, na wartość stałego i zmiennego kapitału i na wartość dodatkową. Stosownie do tego cena powinna rozpadać się na *przeciętne* wydatki produkcji, przeciętny zysk i *przeciętną* rentę (ponieważ ogólna suma renty i zysku równa się ogólnej sumie wartości dodat-

kowej). Podług formuły podanej w tym rozdziale, cena rozpada się inaczej: zamiast przeciętnych wydatków produkcji, wzięte są wydatki produkcji na najgorszym, najmniej nadającym się na przedsiębiorstwa danego rodzaju kawałku ziemi, a zamiast przeciętnej renty wzięta jest renta absolutna. Ale łatwo spostrzec, że o ile wydatki na najgorszym gruncie przewyższają wydatki na przeciętnym, o tyle absolutna renta mniejszą jest od przeciętnej, w której oprócz absolutnej mieści się jeszcze przeciętna, różniczkowa renta. A tym sposobem obie formuły cen są zupełnie jednakowe. Sprawdźmy to na naszym liczbowym przykładzie, uważając drugi kawałek gruntu za przeciętny.

Produkcja 10,000 pudów zboża na najgorszym kawałku wymaga wydatków stałego i zmiennego kapitału . . . . . 10000 rub.
5% zysku . . . . . 500 „
renty absolutnej . . . 300 „

Ogółem 10800 rub., po 1 r. 8 k. za p.

Przeciętny kawałek gruntu jednakowych rozmiarów co i gorszy, przy wydatku 10000 rub. stałego i zmiennego kapitału, daje 15000 pud.; to znaczy, aby porównać go z gorszym, trzeba wziąć kawałek gruntu $1^1/_2$ razy mniejszy, z którego otrzymuje się także 10000 pudów, wówczas okazuje się: wydatki kapitału stałego i zmiennego . $6666^2/_3$ rub. ($1^1/_2$ raza mn. 10000 r.)
zysk 5% . . . $333^1/_3$ „
przeciętna renta 3800 „ ($1^1/_2$ raza mn. 4700 r.)

Ogółem 10800 rub. po 1 rub. 8 k. za pud.

Chodzi o to, że przy wyliczaniu dla przeciętnego kawałka ziemi bierze się wydatki o $3,333^1/_3$ rub. mniejsze, zysku o $166^2/_3$ rub. mniej, nawet renty absolutnej o 100 rub. mniej (200 rub. zamiast 300 rub., ponieważ bierzemy o $1^1/_2$ raza mniejszy kawałek gruntu), natomiast wlicza się w cenę brakująca dla gorszych działów gruntów, przeciętna renta różniczkowa—3600 rub.; dostajemy więc jeden i ten sam rezultat.

Wszystkie te wyliczenia dają się zastosować do wszystkich innych towarów, z tą różnicą tylko, że w przemyśle przetwórczym, renta różniczkowa, a tym bardziej absolutna, mają mniejsze znaczenie aniżeli w szkolnictwie.

Z wyliczenia tego pokazuje się, między innemi, w jakim znaczeniu cena zależy od wartości pracy w epoce kapitalizmu. Cena produktu jest w zależności od przeciętnych wydatków stałego i zmiennego kapitału, *plus* przeciętny dochód kapitalistyczny (suma przeciętnego zysku i renty przeciętnej). A przeciętna norma kapitalistycznego dochodu zależy od stosunku wartości pracy całego kapitału w kraju. Tym sposobem od prawa wartości pracy ceny zależą pośrednio, zależąc od normy dochodu kapitalistycznego, od której z kolei zależą ceny przy danych stratach stałego i zmiennego kapitału.

Szczególnie wielkich rozmiarów dosięga renta różniczkowa w miejscowościach i miastach przemysłowych, gdzie zastosowanie pracy społecznej odbywa się najbardziej intensywnie, gdzie blizkość rynku powoduje największą oszczędność pracy przy transporcie i przechowywaniu towarów. W rzeczy samej, przypuśćmy, że jedna fabryka, produkująca 1000000 pudów towaru znajduje się w odległości jednej wiorsty od rynku, a druga taka sama—w 11 wiorstach; 10-cio wiorstowy transport miljona pudów jest ogromną stratą pracy, jeśli więc pierwsza fabryka uniknie tej straty, to przy *zwykłej* wielkości zysku pierwszego fabrykanta, cała oszczędność pójdzie na różniczkową rentę dla właściciela ziemi—jako zapłata za możność stosowania pracy społecznej przy szczególnie sprzyjających warunkach. Zresztą wielki kapitalista, posiadając ogromną siłę ekonomiczną, częstokroć odciąga dla siebie część tej renty różniczkowej i tym łatwiej przezwycięża konkurentów.

Ogólny proces produkcji, jak już powiedzieliśmy, prowadzi do tego, że renta rośnie, bez wszelkiego udziału ze strony pobierających ją: wzrasta razem z popytem na ziemię dla wszelkiego rodzaju przedsiębiorstw panowanie monopolistów gruntowych nad przedsiębiorcami.

Wzrasta przedewszystkim renta różniczkowa, zwłaszcza jeżeli w pobliżu jakichś gruntów przeprowadzone zostają dobre drogi komunikacji, zbliżające miejscowości te do rynku, lub kiedy na gruntach tych odkryte zostaną nowe bogactwa naturalne i t. p.

Dzięki stałemu wzrostowi renty, ziemia sprzedaje się zwykle drożej, niż wypada to z wyliczeń kapitalizacji renty; przyszłe podnoszenie się renty opłacane bywa poczęści w cenie gruntowej. Zauważymy tu, że sprzedaż ziemi *wzmacnia* rentę. W samej rzeczy kapitalista, kupiwszy ziemię, uważa pieniądz, który za nią zapłacił, za włożony w ziemię kapitał, który musi koniecznie przynieść mu odpowiedni zysk. Rentę chroni z jednej strony nietylko siła monopolu, ale i siła kapitałów, wymagająca równej normy zysku dla wszystkich kapitałów.

Nie należy mieszać tak zwanego czynszu dzierżawnego z rentą. Puszcza się w dzierżawę po większej części nie gołą nieuprawną ziemię, lecz zarazem z budynkami, które się na niej znajdują, razem z ulepszeniami, jakie w niej zaprowadziła poprzednia praca, często razem z narzędziami, bydłem i t. p. Wszystko to tworzy pewien kapitał realny, który wypożycza się dzierżawcy i który musi przynosić wierzycielowi, t. j. właścicielowi ziemskiemu, zwykły procent kredytowy. Część czynszu dzierżawnego przedstawia więc zwykły zysk z kapitału kredytowego właściciela ziemskiego; część tę należy odjąć od czynszu dzierżawnego, ażeby otrzymać czystą rentę.

Obok rozwiniętych form kapitalistycznego rolnictwa w epoce rękodzielniczej wszędzie, a później w większej części kraju, przechowują się formy mniej skończone, szczególniej w rolnictwie. Do form takich można będzie zaliczyć także gospodarstwa, w których właściciel ziemski i przedsiębiorca kapitalistyczny stanowią jedną osobę, która otrzymuje i rentę i zysk. Ale nie mamy potrzeby zatrzymywać się tutaj na tym: takie połączenie nie zmienia prawie nic w ogólnym biegu rzeczy.

Bardzo często w roli dzierżawcy występuje nie ka-

pitalista, lecz drobny producent, obywający się zupełnie lub prawie zupełnie bez pracy najemnej, zazwyczaj włościanin—rolnik. W tym wypadku „zysk“ fermera łatwo sprowadza się do zera: drobny dzierżawca nie ma siły kapitalisty, nie może walczyć z właścicielem ziemskim o płacę dzierżawną, i renta wzrasta do poziomu, który pozostawia dzierżawcy zaledwie niezbędne środki do życia. W rzeczywistości jest on wówczas najemnym robotnikiem właściciela ziemskiego, pod maską samodzielnego dzierżawcy. Pod wpływem kapitału handlowego, który ze swojej strony wyzyskuje drobnego dzierżawcę, los tego ostatniego staje się coraz opłakańszy, aż do stopnia, który sprowadza wyradzanie się producenta (czego przykład mamy w Irlandji).

W tych wypadkach, kiedy właściciel ziemski i rolnik stanowią jedną osobę włościanina, zdawałoby się na pierwszy rzut oka, że jedna i ta sama osoba otrzymuje i płacę zarobkową i zysk i rentę. W rzeczywistości jednak w tym wypadku zysk przechodzi bardzo prędko w ręce kapitalisty handlowego, jak i w poprzednim wypadku; renta zaś jest wogóle stosunkowo niewielką, ponieważ klasa drobnych właścicieli rolnych nie posiada tak wielkiej, historycznie powstałej, siły społecznej, jaką się cieszy klasa wielkich właścicieli ziemskich.

Cóż to jest więc renta gruntowa? Jest to część wartości dodatkowej, którą kapitalista ustępuje właścicielowi ziemskiemu za możność zastosowania pracy społecznej na danej przestrzeni ziemi.

Możność eksploatowania sił przyrody za pomocą pracy społecznej jest nieograniczoną: nawet najurodzajniejsza gleba i do tego w najbardziej zaludnionych krajach nie wszystka jest uprawna. Ale społeczeństwo nie może z tego wszystkiego swobodnie korzystać: spotyka się z oporem klasy posiadaczy ziemskich, i opór ten zwalcza się za pomocą renty.

c) Płaca zarobkowa.

Wartość swej siły roboczej otrzymuje robotnik z powrotem w postaci płacy zarobkowej.

W okresach naturalno-gospodarczych praca na-

jemna stanowi rzadki wyjątek. Praca wędrownego rzemieślnika w czasach feudalnych, w domu zamawiającego, i z materjału należącego doń, posiada tylko zewnętrzne podobieństwo z pracą najemną; płaca, jaką otrzymuje taki rzemieślnik, odpowiada nie wartości siły roboczej, lecz wartości, wytworzonej dopiero co przez jego pracę— niema tu jeszcze żadnego wyzysku, ponieważ rzemieślnik posiada sam narzędzia produkcji i może się łatwo obejść bez tego lub owego zamawiającego, przynajmniej tak łatwo, jak ten ostatni bez niego.

Praca najemna po raz pierwszy zaczyna odgrywać wybitną rolę w życiu wówczas, gdy w miastach rozwija się drobno-burżuazyjna organizacja rzemiosła. Czeladnicy i uczniowie są już najemnemi robotnikami majstra. Jednakowoż dopóki przechowują się patrjarchalne stosunki w granicach gospodarstwa rzemieślniczego, dopóki rola czeladnika jest tylko przejściowym stopniem do godności majstra, płaca zarobkowa czeladnika nie zależy ściśle od wartości siły roboczej, lecz jest cokolwiek odniej wyższa; w przeciwnym razie czeladnik nie mógłby w czasie swojej służby zebrać niezbędnych środków na założenie własnej pracowni i gospodarstwa własnego Lecz kiedy kapitał handlowy burzy dawną harmonję patrjarchalną stosunków rzemieślniczych i, wyzyskując majstra, zmusza go wyzyskiwać czeladników, wówczas poziom płacy zarobkowej w rzemiośle spada do poziomu wartości niezbędnych środków do życia, do poziomu wartości siły roboczej.

Jak już wyjaśniliśmy, kapitał handlowy tylko *formalnie* nie czyni z drobnego rzemieślnika i chłopa robotników najemnych; w rzeczywistości zaś pozostawia im za ich pracę tylko wartość siły roboczej, tak, że *w istocie* położenie ich materjalne nie różni się od położenia najemnych robotników.

Rozwój kapitału przemysłowego oznacza rozwój pracy najemnej, która dopiero od tego czasu zaczyna grać wybitną rolę w produkcyjnym życiu społeczeństwa. „Zarobek“ samodzielnego drobnego producenta jest teraz coraz bardziej wypierany przez płacę zarobkową producenta-proletarjusza.

Początkową formą płacy zarobkowej jest forma *na-*

turalna, t. j. płaca produktami, przedmiotami spożycia. Ta forma płacy zarobkowej ciekawa jest między innemi z tego względu, że wartość siły roboczej występuje tu najwyraźniej, jako wartość produkcji niezbędnych środków do życia.

Naturalna płaca utrzymuje się szczególnie długo w rolnictwie, co jest łatwo zrozumiałe, ponieważ produkty jego tworzą właśnie większą część niezbędnych środków do życia robotnika. W tej dziedzinie produkcji przechowuje się ona nawet przy dość rozwiniętym kapitalizmie, ale już koniecznie w połączeniu z płacą pieniężną. W takiej samej mieszanej, ale przedewszystkim naturalnej formie otrzymywał płacę swoją czeladnik wieków średnich. Dotychczas jeszcze w drobnych przedsiębiorstwach właściciele uważają za korzystniejsze trzymać robotnika „na stole“ i tylko część płacy dawać mu w formie pieniędzy.

Wraz z szerokim rozwojem wymiany i pieniężnego obrotu, płaca naturalna znika wszędzie. Pieniężna forma dogodniejsza jest dla robotnika, ponieważ daje mu możność kupowania środków spożycia według własnego wyboru, i dla kapitalisty, którego uwalnia od kłopotów kupowania środków spożycia dla robotnika.

W wielko-kapitalistycznej produkcji spotkać można coś w rodzaju płacy mieszanej, ale zupełnie w odmiennej formie: tak zwany „system przymusu“. Przedsiębiorca urządza przy swoim zakładzie przemysłowym sklep i zmusza robotników kupować w nim produkty; sprzedaje je naturalnie po cenach, przynoszących dobry zysk. „System przymusu“ pozwala kapitaliście zmniejszyć aż do ostateczności rzeczywistą płacę zarobkową, nie uciekając się do otwartego jej obniżenia. (W wielu krajach, w tej liczbie i w Rosji, prawodawstwo usiłuje usunąć ten system, lub chociażby ograniczyć zastosowanie go). Ale przedsiębiorca często znajduje sposób omijania zakazu.

Płaca zarobkowa bywa rozmaita: dzienna, tygodniowa, miesięczna, — wogóle *za czas* lub *od sztuki*: podług pierwszego typu wypłacał zazwyczaj majster czeladnikom. Drugi związany jest po większej części historycznie z domowo-kapitalistyczną formą przemysłu, w której wytwórca nie mógł nawet otrzymywać wypłaty inaczej jak od sztuki.

W epoce kapitalizmu przemysłowego oba sposoby spotykają się razem; kapitalista wybiera z nich ten, który w danym razie jest dla niego najkorzystniejszy: oba mają swoje dobre i złe strony dla przedsiębiorcy.

Przy płacy za czas robotnik mniej natęża swoje siły, oszczędza je; praca jego jest mniej intensywna. Rzeczywiście, choćby najusilniej tracił energję, otrzyma za dzień jednakową zapłatę.

Płaca od sztuki zmusza robotnika pracować z daleko większym natężeniem, stara się on zrobić jak można najwięcej, ponieważ zwiększa to jego zarobek. Ale wskutek szybkości roboty obniża się jakość produktu. A więc płaca od czasu korzystniejsza jest dla przedsiębiorcy tam, gdzie chodzi głównie o jakość towaru.

Zresztą również przy płacy od sztuki przedsiębiorca może za pomocą surowego odrzucania „braków“ i za pomocą kar doprowadzić stopniowo do większej staranności w robocie, do wysokich zalet produktu. Następnie płaca od sztuki ma tę wyższość dla przedsiębiorcy, że daje mu możność zwiększać potrochu zysk, otrzymywany z każdego robotnika. Odbywa się to w następujący sposób. Licząc na większy zarobek, robotnicy pracują energiczniej i przez pewien czas rzeczywiście otrzymują płacę większą od zwykłej. Ale kiedy przyzwyczają się już do większego natężenia pracy, przedsiębiorca obniża cenę, tak, że płaca zarobkowa spada mniej więcej do dawnego poziomu. Aby zwiększyć zarobek, robotnicy muszą znów zwiększyć intensywność pracy; a następnie powtarza się znów obniżenie cen i t. d.

Naturalnie, że wobec takich warunków płaca od sztuki z rozwojem kapitalizmu coraz bardziej wypiera płacę za czas.

Ażeby skończyć z formami płacy zarobkowej' wspomnimy tu jeszcze o płacy z udziałem w zyskach. Oprócz płacy za czas lub od sztuki, dzieli się pomiędzy robotnikami pewna część zysku, np. 5—10%. Poważnego, ogólnego znaczenia ta forma płacy nie posiada. Jest ona zbyt rzadko korzystna dla przedsiębiorcy. Stosowana jest prawie wyłącznie tam, gdzie potrzebne jest zainteresowanie robotników w jakości ich roboty, np. przy wyrobie instrumentów muzycznych.

Przedsiębiorca daje płacę zarobkową *po* skończonej

pracy. Wyjątki z tej reguły są bardzo rzadkie. A więc robotnicy, mówiąc wogóle, wypożyczają kapitaliście swą siłę roboczą, dają ją na kredyt, spożywa się ona wcześniej, niż jest opłacona.

Wskutek tego szczególnie ważnym dla robotnika staje się termin wypłaty — tygodniowy, dwutygodniowy, miesięczny i t. d. Od jednej wypłaty do drugiej robotnik musi zwykle żyć na kredyt. Ale sklepikarz, od którego kupuje środki żywności, daje kredyt nie zadarmo. Im rzadszą jest wypłata, tym trudniejsze jest w takich warunkach położenie robotnika.

Kwestja wysokości płacy zarobkowej przedstawia niektóre specjalne trudności do zbadania. Trzeba przedewszystkim rozważyć, jakim sposobem porównywać można wielkość płacy zarobkowej w różnych miejscowościach i okresach czasu.

Przy naturalnej formie płacy, porównanie jest dosyć łatwe: gdzie dają robotnikowi więcej produktów, tam płaca jest wyższa (rozumie się, jeśli produkty są jednakowe; w przeciwnym wypadku wnioski będą tylko przybliżone).

Przy pieniężnej formie płacy trudność wzrasta. Jeśli w jednym miejscu robotnik otrzymuje dwa razy więcej niż w drugim, to nie znaczy jeszcze, że jego rzeczywista płaca jest wyższą. Pieniądze nie są ważne dla robotnika same przez się, a tylko o tyle, o ile kupuje za nie przedmioty spożycia. Jeśli w jednym kraju płaca zarobkowa wynosi 2 rb., a w drugim 1 rb., ale w pierwszym kraju wszystkie przedmioty spożycia robotników są dwa razy droższe, to rzeczywista płaca w obu wypadkach musi być uważana za jednakową.

Tym sposobem odróżniać należy nominalną, pozorną wielkość płacy: tyle a tyle rubli, kopiejek — i realną, rzeczywistą wielkość; by zdać sobie sprawę z realnej płacy, trzeba wiedzieć, jaką liczbę przedmiotów spożycia można kupić za daną płacę pieniężną: tyle a tyle funtów chleba, mięsa, tyle a tyle metrów płótna i t. d.

Porównywać wprost płacę pieniężną można tylko w jednej i tej samej miejscowości, w jednym i tym samym czasie; inaczej łatwo można popełnić duże omyłki.

Ale to jeszcze nie wszystkie trudności. Wnioskując o wysokości płacy zarobkowej, należy także koniecznie

wziąć pod uwagę długość czasu roboczego i intensywność pracy, wogóle ilość strat energji pracy. Jeśli robotnicy jednego kraju otrzymują tyleż za 10-ciogodzinny dzień, co robotnicy drugiego kraju za 12-togodzinny dzień roboczy, to oczywiście płacę drugich uznać należy za niższą. Jeśli dzień roboczy w obu wypadkach jest jednakowy, np. 10 godzin, ale praca w drugim wypadku jest intensywniejsza, to poziom płacy zarobkowej w drugim kraju jest niższy.

W literaturze ekonomicznej, wskutek wskazanych wyżej trudności, spotykać można częstokroć nieskończone spory, czy płaca zarobkowa zwiększyła się, czy zmniejszyła dla pewnej miejscowości i w pewnym okresie czasu.

W każdym razie płaca zarobkowa nie jest niczym innym, jak rynkową ceną siły roboczej. Dlatego też przeciętnie, w przybliżeniu odpowiada ona wartości siły roboczej.

Jak już wyjaśniliśmy, wartość siły roboczej jest wartością zaspokojenia zwykłych potrzeb robotnika i jego rodziny. Z tego powodu należy poczynić jeszcze niektóre wyjaśnienia.

1) Wśród zwykłych potrzeb robotnika, potrzeby rozwinięte sztucznie mają prawie taki sam wpływ na wartość siły roboczej i wysokość płacy, jak naturalne.

Obserwacje pokazały, że jeśli gdziekolwiek płaca zarobkowa wskutek sprzyjających warunków trzymała się długo na wysokim poziomie, tam rzadko już powraca do dawnej wielkości, lub spada poniżej. Robotnicy bronią usilnie podwyższonej płacy, użeby mieć możność żyć stosownie do nowych przyzwyczajeń. Jeśli zaś mimo to płaca obniża się, to okazuje się często, że robotnik zmniejsza spożywanie mięsa, chleba, aby mieć tylko możność kupić tytoniu, wina, herbaty, książek i t. d.

2) Kiedy się mówi, że w wartości siły roboczej mieści się wartość zadowolenia potrzeb rodziny robotnika, to rozumie się pod tym mianowicie rodzinę *przeciętnych* rozmiarów.

Następnie przypuszcza się przytym, że w danym społeczeństwie przeciętnie jeden tylko człowiek z całej rodziny sprzedaje swoją siłę roboczą i że zarabia on na resztę członków rodziny. Jeśli zaś w rodzinie pracuje

nie jeden a więcej ludzi, to zapłata *wszystkich* robotników *razem* powinna przeciętnie być dostateczną dla zaspokojenia potrzeb rodziny.

Po tych uwagach o pracy zarobkowej wogóle, możemy przejść do kwestji płacy zarobkowej w epoce rękodzielniczej.

Nawet przy rozwiniętej produkcji rękodzielniczej, praca pozostaje ręczną, tak jak w rzemiośle. Dlatego to osobista biegłość robotnika ma, jak dawniej, duże znaczenie.

Różne rodzaje pracy okazują się przy technicznym podziale bardziej proste, lub złożone, wymagają większej, lub mniejszej biegłości i nauki. Podług złożoności pracy, podług stopnia zręczności i wiadomości robotnicy rękodzielni dzielą się na szeregi, których płaca zarobkowa jest niejednakowa.

Niższy rząd stanowią tak zwani wyrobnicy, lub robotnicy niewykwalifikowani — przedstawiciele „prostej“ pracy w epoce rękodzielniczej. Nie żądano od nich żadnej specjalnej nauki, powierzano im czynności, które może pełnić każdy. Otrzymywali oni najniższą płacę stosownie do swoich bardzo mało rozwiniętych potrzeb Pozbawieni ziemi chłopi, różnego rodzaju włóczęgi, ubodzy — dostarczali rękodzielni większą część kontyngensu robotników.

Robotnicy wykwalifikowani tworzyli swego rodzaju arystokrację i otrzymywali daleko więcej niż wyrobnicy. Pomiędzy niemi istniał również podział na drobniejsze szeregi, podług stopnia biegłości i rozmiarów płacy. Źródłem wykwalifikowanych robotników była początkowo klasa zrujnowanych rzemieślników, a także ex-czeladnicy.

Biorąc pod uwagę, że płaca zarobkowa zależy od wartości siły roboczej, t. j. od wartości zaspokojenia niezbędnych potrzeb życiowych robotnika, łatwo zrozumieć, że w epoce rękodzielniczej istnieć mogły wielkie i stałe różnice w płacy zarobkowej; spełniając niejednakową rolę w produkcji, tracąc w procesie pracy niejednakową ilość społecznie-pożytecznej energji pracy, różne szeregi robotników musiały posiadać także różny poziom potrzeb: różnili się oni nawet pochodzeniem z bardziej lub mniej zamożnych grup społecznych. Ale dla-

czego kapitalista liczy się z różnym poziomem potrzeb robotniczych, dlaczego nie obniża płacy wykwalifikowanych robotników do rozmiarów płacy wyrobników? Przecież nie chodzi mu o to, że nauka robotnika coś kosztowała.

Po pierwsze, rozumie się samo przez się, że robotnicy wykwalifikowani bronią energicznie wysokiego poziomu swoich potrzeb. Po wtóre, w walce o płacę znajdują się oni stosunkowo w dobrych warunkach, daleko lepszych niż robotnicy niewykwalifikowani. Pierwszych jest mniej, konkurencja między niemi słabsza, zastąpić ich trudniej, jednym słowem stosunek popytu i zaofiarowania jest dla nich korzystniejszy i kapitaliście bardzo trudno zmniejszyć im płacę.

O ile korzystnym było wogóle położenie wykwalifikowanych robotników w stosunku do właścicieli rękodzielni, można widzieć z następującego przypuszczenia. Jeśli kilku robotników, pełniących oddzielnie niezbędną w szeregu innych i wymagającą biegłości czynność, nie chce pracować, to wobec niemożności zastąpienia ich natychmiastowo przez innych, właściciel zmuszony jest często zaprzestać czasowo produkcji, albo ustąpić. Zapotrzebowanie wykwalifikowanych robotników ze strony rozwijającej się produkcji rękodzielniczej było tak wielkie, że mogli oni częstokroć stawiać warunki właścicielom. Naturalnie tak było nie zawsze i nie wszędzie.

Wogóle, gdyby nawet wskutek wyjątkowych okoliczności płaca wykwalifikowanych robotników nie była wyższą od płacy wyrobników, zabrakłoby tych wykwalifikowanych robotników, porzucaliby oni stopniowo swoje dawne zajęcia, wymagające większego natężenia nerwowego, większej straty energji i przeszliby w szeregi wyrobników; a uczyć się nanowo skomplikowanej pracy niktby nie chciał, ponieważ nie przynosiłoby to żadnej korzyści.

W każdym razie najliczniejszą część proletarjatu stanowili wyrobnicy i mało wykwalifikowani robotnicy. Pochodząc z klas społecznych uciskanych i ekonomicznie osłabionych do ostateczności, rozwijali potrzeby swoje nadzwyczaj powoli. Dlatego to w XVI—XVII wieku płaca zarobkowa stała wogóle nizko. Bardziej jeszcze niż do przemysłu wytwórczego stosuje się to do nowo-

powstającego kapitalistycznego rolnictwa — gdzie praca „wykwalifikowana“ prawie nie istnieje wógóle, a potrzeby pracujących są szczególnie mało rozwinięte.

W przedsiębiorstwach bardziej zacofanego typu, zorganizowanych podług domowo-kapitalistycznego systemu, poziom płac wytwórców był mniej więcej taki sam, jak w rękodzielni albo jeszcze niższy. Kapitał handlowy jeszcze mniej troszczy się o wytwórcę niż przemysłowy, dla którego wyczerpany, wyradzający się robotnik jest oczywiście zbyt niewygodny.

Warunkiem, sprzyjającym wysokości płacy zarobkowej, jest w epoce rękodzielniczej fakt, że praca kobiet i dzieci jest jeszcze mało rozpowszechniona: z całej rodziny sprzedaje swoją siłę roboczą tylko jeden człowiek. Tym sposobem sprzedaż jednej siły roboczej dostarcza środków do życia dla całej rodziny. Wskutek tego kobieta spełnia dalej w rodzinie tę samą „naturalno-gospodarczą“ rolę, co w okresie drobno-burżuazyjnym: ogranicza się ona do prowadzenia gospodarstwa domowego.

Na początku okresu rękodzielniczego długość dnia roboczego mało różni się od długości istniejącej dla czeladników rzemieślniczych w epoce rozkwitu rzemiosła— 9—10 godzin na dobę; niekiedy jest ona nawet mniejsza. Pewien autor XVII w. skarży się gorzko na egoizm i lenistwo robotników angielskich, którzy pracując 4—5 dni w tygodniu po 8 godzin, otrzymują niezbędne środki do życia i zupełnie nie dbają o to, by więcej pracować.

Dla przedstawicieli pracy złożonej taka mała długość czasu roboczego objaśnia się przedewszystkim ich korzystnym położeniem na rynku pracy. Dla przedstawicieli pracy prostej sprawa ta zależała przedewszystkim od nadzwyczaj małego rozwoju ich potrzeb: pobudki były za słabe, aby dobijać się większej płacy za pomocą dłuższego czasu pracy. Od tych samych przyczyn zależała także stosunkowo nizka intensywność pracy.

Taki stan rzeczy zmuszał prawodawstwo owych czasów stosować środki przeciwko zbytniemu „lenistwu“ i „egoizmowi“ robotników. Należą tu przedewszystkim prawa przeciwko „włóczęgom“, t. j. nie mającym pracy, którzy musieli koniecznie wynająć się gdziekolwiek, ażeby uniknąć okrutnych kar od rózeg aż do szubienicy włącznie. Tym sposobem masy bezdomnych biedaków

dyscyplinowano, aby uczynić je zdatnemi dla celu kapitałów przemysłowych i aby, zwiększając zaofiarowanie pracy, uczynić pozostałych mniej opornemi. Ale osiągano cel w bardzo małym stopniu. Następnie regulowano prawnie dzień roboczy: przepisywano *najmniejszą* jego długość. Np. prawa angielskie XVII w. oznaczały długość tę od 11—12 godzin i w razie umowy o krótszy dzień roboczy obie strony podlegały karze. Podobne prawa stosowano w praktyce niezbyt surowo, często obchodzono je różnemi wybiegami lub naruszano poprostu. W późniejszym stadjum okresu rękodzielniczego rzeczy się zmieniły, ale nie na korzyść robotników. Trwające wciąż pozbawianie ziemi chłopów i upadek drobnej produkcji coraz bardziej zwiększało liczebność proletarjatu. Ani produkcja rękodzielnicza, ani resztki rzemiosła nie były w stanie dać dostatecznego zarobku tej masie zgłodniałych ludzi. Konkurencja na rynku robotniczym zaostrzała się coraz bardziej.

Jednakże długość dnia roboczego wzrastała bardzo powoli. Trudno przytoczyć ścisłe dane, jednakże następujący fakt przekonywująco dowodzi, że nawet przy końcu okresu rękodzielniczego dzień roboczy nie odznaczał się zbyt wielką długością. W 1770 roku autor pewnego ekonomistycznego dzieła proponuje następujący projekt. Ażeby wybawić Anglję od wszystkich nie mających pracy, próżnujących, należy założyć dla nich ogromny dom robotniczy, który byłby, podług wyrażenia autora projektu, prawdziwym „domem strachu“. Zamknięci tam mieli otrzymywać niezbędne środki do życia i pracować za to „aż 12 godzin na dobę“. Sądząc z tego, że proponowano dla „domu strachu“ 12-godzinny dzień roboczy, wnioskować można, że zwykła długość dnia roboczego była znacznie mniejszą.

5. Główne cechy psychologji społecznej okresu rękodzielniczego.

W pierwszej rękodzielniczej epoce kapitalizmu przemysłowego ciągnie się dalej uwolnienie jednostki z pod władzy różnych autorytetów, pozostałych z feudalnego

systemu stosunków. Znosi się poddaństwo tam, gdzie jeszcze istniało; zmniejsza się szybko siła społeczna i wpływ organizacji katolickiej; tracą ostatecznie znaczenie swoje cechy; zmieniają się także stosownie do ogólnego biegu rzeczy i formy polityczne. Wszystko to prowadzi do jednego: usuwają się przeszkody rozwoju indywidualnego gospodarstwa i jednostki. Szybciej niż dawniej mogą się wytwarzać nowe społeczne formy życia.

Ale jeśli jednostka ludzka spotyka coraz mniej przeszkód w rozwoju swoim ze strony autorytetów zewnętrznych, jeśli padają *formalne* granice rozszerzania się jej działalności, to istnieją dalej granice *materjalne*; w mnóstwie wypadków możność rozwoju osłabiona jest bardzo brakiem warunków materjalnych. Pod tym względem dla różnych grup społeczeństwa przeszkody są niejednakowe.

Rosnące wciąż gromadzenie się bogactw w klasach, do których należy działalność organizatorska (produkcyjna, a szczególnie podzielcza), daje samo z siebie wielu przedstawicielom tych klas zupełną możność obracania sił swoich na pracę umysłową. Jednocześnie ogólny rozwój techniki produkcji i techniki komunikacji i wzrastająca złożoność działalności organizatorskiej w produkcji wytwarzają wzmocniony popyt na pracę umysłową. Kapitałowi potrzebni są inżynierowie, technicy, naukowo wykształceni marynarze, buchalterzy-ekonomiści i t. d.; państwu potrzebni są wykształceni urzędnicy, oficerowie i t. p. Wskutek takich okoliczności powstaje liczna inteligencja burżuazyjna. Praca jej opłacana jest dobrze, odpowiednio do jej wysokich potrzeb i uprzywilejowanego stanowiska. Oddając się wyłącznie pracy naukowej, jest ona w stanie rozwinąć wysoką produkcyjność pracy we własnej dziedzinie. Tym sposobem wyższe warstwy społeczeństwa, od posiadaczy ziemskich do inteligencji burżuazyjnej włącznie, prawie nie spotykają materjalnych przeszkód rozwoju.

W zupełnie innym położeniu znajdowały się klasy, grające w ogólnym systemie produkcji głównie rolę wykonawczą. Jak już mówiliśmy w rozdziale o pracy zarobkowej, sprzedający siłę roboczą żył w owej epoce w marnych warunkach materjalnych; nizka płaca za-

robkowa, odpowiadająca zupełnienie nierozwiniętym potrzebom, nie pozostawiała prawie możności umysłowego rozwoju. Na jednym poziomie z robotnikami stoją, pod tym względem, drobni producenci, zorganizowani przez kapitał handlowy, według typu domowo-kapitalistycznego przemysłu.

Tylko wykwalifikowani robotnicy, otrzymujący stosunkowo większą płacę zarobkową, byli w stanie żyć nieco życiem umysłowym. Ale tworzyli oni zaledwie małą część klasy robotniczej, część odosobnioną, i korzystne ich położenie prawie zupełnie nie wpływało na postęp duchowego życia pozostałych robotników. (Wogóle dzięki ogromnej różnorodności materjalnych warunków życia, robotnicy rękodzielniczego okresu nie tworzyli faktycznie jednej klasy; świadomość solidarności była wśród nich bardzo mało rozwinięta).

Należy tu zauważyć, że rękodzielniczy podział pracy, idąc w kierunku dzielenia każdej roboty na bardziej proste czynności, z których każda musiała być spełniana przez innego robotnika, nie przedstawia sam przez się sprzyjających warunków rozwoju. Robotnikowi przypada bardzo wązka sfera działalności; jednorodna, czysto mechaniczna praca, przy pomocy jednego i tego samego narzędzia, nad jednym i tym samym materjałem, może przytępić umysłowo człowieka, zrobić z niego maszynę. Jednakże nie należy przesadzać tego wpływu: jeżeli praca jest pozbawiona treści umysłowej, ale istnieje jednocześnie energja rozwojowa, to duchowe życie rozwijać się może tym szerzej, nie będąc zacieśnione z musu granicami specjalności.

Wogóle uznać należy, że ostry przedział pracy umysłowej od fizycznej, tak charakterystyczny dla epoki rękodzielniczej, jakkolwiek zwiększa produkcyjność jednej i drugiej, ale jednocześnie stwarza warunki bardzo nierównomiernego psychicznego rozwoju pojedyńczych grup społeczeństwa.

Ilość materjału poznawczego, który powstaje z produkcyjnego życia społeczeństwa, wzrasta nadzwyczajnie. Rozszerza się w przestrzeni sfera produkcyjnej działal-

ności narodów kulturalnych, zagarniając coraz to nowe obszary kuli ziemskiej; wyzyskane są energicznie naturalne bogactwa ziemi; jedno i drugie pociąga za sobą bezpośrednio postęp nauk technicznych. Za nim dążą nierozłączne od nich nauki przyrodnicze. XVI, XVII i XVIII w. odznaczają się szybkiemi postępami matematyki, teoretycznej mechaniki, fizyki, chemji, a następnie nauk bardziej złożonych—biologicznych. Rozwijające się żeglarstwo wywarło znaczny wpływ na postęp wszystkich nauk przyrodniczych, ułatwiając Europejczykom badanie przyrody obcych krajów, ale szczególnie silną pobudkę rozwoju otrzymała astronomja—nauka, mająca ogromne zastosowanie w żegludze. Postęp astronomji był złączony ściśle z wynalezieniem i ulepszeniem narzędzi optycznych, które z kolei przyśpieszyły znacznie rozwój nauk o żywej przyrodzie i t. d.

Postęp techniczny różnemi drogami wytwarzał konieczność i możność postępu wiedzy, który realnie nie da się oddzielić od pierwszego i tworzy bezpośrednio ciąg jego dalszy.

Postęp wiedzy w epoce rękodzielniczego kapitalizmu ma ogromne znaczenie dla dalszego rozwoju samego kapitalizmu. Tylko w pewnym stadjum rozwoju nauki możliwe jest przejście kapitalizmu rękodzielniczego w maszynowy.

Rozwój wiadomości szedł nietylko wgłąb, ale i wszerz. Te same społeczne potrzeby, które w epoce kapitału handlowego wywoływały wzrastające rozszerzanie się wiadomości w masach ludowych, działają z większą jeszcze siłą w epoce rękodzielniczej. Jednakże nie można powiedzieć, ażeby wykształcenie w owej epoce rozpowszechniało się bardzo szeroko: tak rękodzielnie, jak i rolnictwo kapitalistyczne, przedstawiają jeszcze mały popyt na stosunkowo wykształconych, umiejących czytać i pisać robotników.

Rozwój produkcji i wiedzy, wzrost władzy człowieka nad przyrodą, pociąga za sobą z konieczności coraz większy upadek resztek fetyszyzmu naturalnego. Ale daleko jeszcze do ostatecznego ich zniknięcia; ostateczne zwycięstwo nad przyrodą ludzkość odnosi nie w owej epoce, lecz później.

Władza społecznych stosunków nad ludźmi trwa

niewzruszenie, wzrasta nawet raczej wskutek ogólnego rozwoju wymiany i konkurencji, nienaruszony zostaje wypływający z tej władzy fetyszyzm wymienny, — fałszywe pojmowanie procesów społecznych.

W poglądach ekonomicznych owego okresu najłatwiej zbadać z jednej strony fetyszystyczne rozumienie społecznej rzeczywistości, z drugiej — powstanie równorzędnie istotnego rozumienia tej rzeczywistości, które rozwijało się zawsze o tyle, *o ile pozwalały na to faktyczne stosunki społeczne i nieuniknienie związany z niemi fetyszyzm.*

Interesy i poglądy kapitału przemysłowego, który się przejawia w domowo-kapitalistycznym systemie produkcji, a również powstającego dopiero co kapitału czysto przemysłowego, znalazły swój wyraz w pracach ekonomistów szkoły merkantylistycznej, albo szkoły „bilansu handlowego".

W owej epoce stosunki wymienne stworzyły już dosyć trwały i ścisły związek w życiu ekonomicznym oddzielnych miejscowości, prawie każdego z wielkich krajów, na które dzieli się Europa. Łącznik ten, jak już wyjaśniliśmy, znalazł swój wyraz w państwie narodowym. Ale pomiędzy oddzielnemi krajami zawiązują się również coraz szersze stosunki wymienne i kapitały różnych krajów zaczynają konkurować na rynku międzynarodowym, przyczym interesy ich czasem wpadają w kolizję. Np. kapitaliści angielscy w początku XVII w. musieli się starać przedewszystkim o to, ażeby zabezpieczyć sobie eksploatację wewnętrznego rynku swego kraju przeciw zakusom ze strony bardziej rozwiniętego holenderskiego kapitału, ale także i o to, ażeby mieć swobodny dostęp do wewnętrznego rynku Francji. Analogiczne dążenie okazuje z kolei kapitał francuski. Wogóle kapitał każdego kraju pragnie nietylko swobodnie panować nad produkcją ojczystą, ale marzy również o tym, ażeby podbić produkcję innych krajów.

Oto praktyczne interesy, stanowiące podstawę szkoły bilansu handlowego. Co się tyczy podstawy teoretycznej, to sprowadza się ona do dawnego poglądu na pieniądz jako na jedyne bogactwo. Dla

merkantylisty pieniądze *same przez się* mają wartość, tylko pieniądze; inne towary mają wartość tylko o tyle, o ile da się wymienić je na pieniądze; ilością pieniędzy w kraju mierzy się jego rzeczywista siła ekonomiczna, wzrost ilości pieniędzy, jest wzrostem tej siły. Ażeby zrozumieć, jakim sposobem mógł się przechować w owej epoce tak prostacko-fetyszystyczny pogląd, należy sobie przypomnieć, że ilościowo przeważał wciąż kapitał handlowy, który posiada głównie formę pieniężną; kapitał zaś przemysłowy, zjawiający się przedewszystkim w postaci środków produkcji, dopiero co powstawał.

Ale jeśli z poglądu na pieniądze, jako na jedyne bogactwo, drobne mieszczaństwo, a wraz z nim szkoła bilansu pieniężnego, wyciągały wniosek, że pieniędzy należy wydawać jak najmniej, kapitalista i szkoła bilansu handlowego wyciągają już inny wniosek: należy wydawać pieniądze w taki sposób, aby otrzymywać jak największe zyski. Wielka burżuazja stoi wyżej ponad drobiazgową oszczędność—samo życie uczy ją tego. Powstaje ona przeciwko starym prawom, zakazującym zbytek: znajduje, że zbytek jest pożyteczny, ponieważ otwiera rynek na pewne produkty. Więcej jeszcze—powstaje ona przeciw dawnym, krępującym prawom, zakazującym wywozić pieniądze zagranicę, rozumie, że czasami korzystniej jest wywieźć odrazu dużo pieniędzy, ażeby następnie przywieźć ich jeszcze więcej, jak się to zdarza np. przy sprzedaży obcych towarów. Względem monopolów prywatnych osób i stowarzyszeń przedstawiciele nowej szkoły zajmują po większej części stanowisko wrogie, co jest zresztą zupełnie zrozumiałe: monopol, korzystny dla niewielkiej ilości osób, jest solą w oku dla reszty kapitalistów w kraju, zmuszając ich do płacenia drogo za wytwory monopolowej produkcji, a wreszcie wysoki zysk wzbudza w nich poprostu zawiść.

Chęć osłonięcia kapitałów narodowych przed zagraniczną konkurencją popycha merkantylistów do żądania, aby państwo nakładało wysokie ceny na przywożone przedmioty spożycia. Ale w przeciwieństwie do szkoły pieniężnego bilansu, nowa

szkoła żąda obniżenia ceł na sprowadzane materjały surowe i narzędzia: kapitalista przemysłowy pragnie otrzymywać jak można najtaniej niezbędne środki produkcji. Następnie starając się nietylko osłonić rynki wewnętrzne, ale podbić również zewnętrzne, nowa szkoła żąda zmniejszenia ceł wywozowych, żąda ulg wywozowych.

Wogóle szkoła merkantylistyczna głosi rozległy udział państwa w życiu ekonomicznym, ale udział pożyteczny dla rozwoju kapitału. Znajdując się w okresie młodości, kapitał każdego kraju potrzebuje opieki i pomocy państwa, gdyż trudno mu poradzić sobie z konkurencją zagranicznych kapitalistów, a nawet samodzielnych drobnych wytwórców. Dlatego też wciąż zwraca się do państwa, żądając, aby zabezpieczyło mu ono monopol narodowy i uwolniło od konkurencji zewnętrznej.

I państwo rzeczywiście wprowadzało w życie żądania merkantylizmu. Nietylko tworzyło odpowiedni system ceł, ale również innemi drogami popierało kapitał.

I tak rząd francuski za czasów Colberta (za Ludwika XIV) nie ograniczył się na obłożeniu cłem produktów zagranicznych rękodzielni, lecz czynił masę wysiłków dla podniesienia techniki krajowej. Sprowadzał i zwabiał do Francji z zagranicy doświadczonych robotników, zdobywał za pomocą przekupstwa dla własnych kapitalistów sekrety przemysłowe zagranicznych rękodzielni. Uczynił obowiązującemi dla rękodzielni pewne sposoby produkcji, uważane wówczas za najlepsze. Utworzono drobiazgowe reglamentacje, określające ściśle, podobnie jak w ustawach cechowych, jakość towaru i wszystkie szczegóły produkcji. Takie drobiazgowe wtrącanie się do techniki przedsiębiorstw przemysłowych było wówczas w większości wypadków pożyteczne dla rozwoju produkcji, ponieważ rząd skrupulatnie pilnował postępu przemysłowego. W niektórych wypadkach państwo przychodziło w pomoc rękodzielnikom nawet za pomocą kapitałów. W troskliwości o znalezienie rynków nie zatrzymywało się nawet przed wojną.

Sposoby, do których uciekał się rząd w swojej polityce „protekcyjnej“, były wogóle w najwyższym stopniu różnorodne, a niekiedy bardzo oryginalne. W 1563 roku królowa Elżbieta angielska przepisała obowiązkowy post—dwa dni w tygodniu dla popierania rybołówstwa. W 1666 roku wydane zostało również w Anglji prawo, które pod groźbą wysokiej grzywny wymagało, ażeby chowano umarłych koniecznie w wełnianej odzieży.

W szeregu różnych środków państwowej ochrony przemysłu przetwórczego, bardzo ważne historyczne znaczenie miała „polityka kolonjalna“. Polegała ona na tym, że kolonje nie miały prawa zakładać własnych rękodzielni, surowe zaś materjały wolno im było wywozić tylko do metropolji. Taka eksploatacja rynków kolonjalnych przyśpieszyła niemało rozwój np. angielskiego kapitalizmu.

Według „Aktu żeglarskiego“ Cromwella wszystkie towary mogły być dostarczane do kolonji i wywożone z nich tylko na okrętach angielskich, do Anglji zaś cudzoziemcy mieli prawo przywozić na własnych okrętach tylko wyroby swojego kraju. Tym sposobem Anglja i jej kolonje były zupełnie pewnemi rynkami dla kapitalistów angielskich.

W polityce kolonjalnej poważną rolę odgrywa w dalszym ciągu system monopolów: z jednej strony wymagały tego interesy skarbu, z drugiej prywatna przedsiębiorczość nie dosięgła jeszcze, być może, takiego wysokiego stopnia rozwoju, ażeby obejść się bez szczególnej protekcji w skomplikowanych i ryzykownych kolonjalnych przedsięwzięciach. Wielkim kompanjom kapitalistów oddawano za okupem prowadzenie spraw handlowych w pewnych kolonjach, wraz z innemi ekonomicznemi przywilejami. Najwybitniejszym wśród takich towarzystw była angielska Wschodnio-Indyjska kompanja; zręcznością swoją i chytrą polityką potrafiła zdobyć olbrzymie posiadłości z ludnością, liczącą się na dziesiątki miljonów. Tak więc w polityce „protekcyjnej“ państw urzeczywistniły się praktycznie potrzeby rozwijającej się kapitalistycznej pro-

dukcji, które teoretycznie odbijały się w poglądach szkoły bilansu handlowego.

W szkole bilansu handlowego po raz pierwszy powstała idea o *prawach* zjawisk ekonomicznych. Jest to idea w najwyższym stopniu ważna, bez niej bowiem niemożliwe byłoby powstanie nauk ekonomicznych, ponieważ nauka nie może istnieć, jeśli nie ma przynajmniej dążności do wykrycia praw zjawisk. Po raz pierwszy Tomasz Maine (początek XVII w.) wyraził mniemanie, że życie ekonomiczne podlega własnym prawom. Środki zapobiegawcze ze strony państwa mogą, podług jego zdania, zaledwie na czas krótki zmienić bieg zdarzeń, następnie wezmą górę własne prawa ekonomiki i wszystko pójdzie znowu swoim torem. Materjał do takich poglądów dały oczywiście niepowodzenia różnych środków państwowych, idących wpoprzek potrzebom czasu, środków np. w duchu systemu bilansu pieniężnego.

Jeżeli do kapitalizmu powstającego dopiero, słabego jeszcze, system protekcyjny jest nadzwyczaj pożyteczny, a w pewnych warunkach nawet niezbędny, to jeszcze nie znaczy, ażeby system ten miał takie samo znaczenie w wyższych stadjach rozwoju kapitalistycznego. Wcześniej czy później przychodzi czas, kiedy kapitał przemysłowy czuje się dość silny, aby obejść się bez obcej pomocy. Wówczas troskliwa opieka państwowa staje się dlań niewygodną.

Po pierwsze, w miarę tego jak wewnątrz kraju wzrasta spożycie towarów rękodzielniczych, coraz bardziej zaczynają powstawać przeciw protekcjonizmowi średnia i drobna burżuazja, jako spożywcy. W samej rzeczy, co to jest protekcjonizm z punktu widzenia spożywcy?

Przypuśćmy, że w Anglji produkcja tkanin wełnianych jest bardzo rozwinięta, produkcyjność pracy w danej gałęzi bardzo wysoka, i kapitaliści angielscy mogą wynagrodzić sobie dostatecznym zyskiem wszystkie wydatki produkcji i transportu tkanin do Francji, pobierając cenę np. 2 franki za

metr. We Francji produkcja wełniana dopiero powstaje, technika jej jest słaba i kapitaliści francuscy nie mogą sprzedawać swoich tkanin taniej, niż po 3 fr. za metr. Oczywiście kapitaliści angielscy muszą pobić kapitalistów francuskich na rynku francuskim — i produkcja wełniana we Francji musi upaść. Państwo uprzedza to niebezpieczeństwo za pomocą cła wwozowego o $1^1/_2$ fr. za metr. Towar angielski można sprzedawać nie taniej, jak $3^1/_2$ fr. — i kapitaliści francuscy wybawieni są od zgubnej konkurencji. Ale spożywcy francuscy, zamiast otrzymywać dobre tkaniny angielskie po 2 fr., muszą kupować liche francuskie po 3 fr. Z biegiem czasu zaczynają protestować przeciwko tej opiece na rzecz kapitalistów rodzimych, i protest ich nabiera wielkiego społecznego znaczenia, kiedy jest możność doprowadzenia techniki francuskiej do poziomu angielskiej.

Po wtóre, popieranie jednej gałęzi kapitału niekorzystne jest dla innych. Wysokie cła wwozowe na narzędzia rolnicze niewygodne są dla fermera, który ich potrzebuje. Cło wwozowe na żelazo jest niepożądane dla wyrabiającego narzędzia żelazne. Cła na przedmioty spożycia robotników niekorzystne są wogóle dla wszystkich przedsiębiorców, ponieważ podnoszą cenę siły roboczej i t. d. Wogóle monopol rozdrażnia wszystkich oprócz samego monopolisty.

Przedsiębiorca przemysłowy, niezadowolony, że prawo miesza się w sprawy techniczne, przepisuje np. wzory, których się trzeba trzymać w produkcji, nie idzie przytym za szybkim postępem technicznym, tak że wzory te stają się szybko przestarzałe.

Rozwijający się kapitał przemysłowy zaczyna szukać sobie rynków zewnętrznych, ale są one niedostępne wskutek tego samego protekcjonizmu. Na wysokie cła wwozowe jednego państwa inne państwo odpowiada takiemi samemi cłami. Powstaje swojego rodzaju wojna na taryfy celne, która często doprowadza do prawdziwej wojny.

Tak więc polityka protekcyjna okazuje się

przeciwną interesom kapitału. Tak się zmieniają poglądy ekonomiczne. Nowe poglądy wyrażone zostały najwcześniej w formie naukowej przez ekonomistów angielskich.

W Anglji dla kapitału przemysłowego najbardziej krępujące ze wszystkich rodzai wtrącania się państwowego były cła, popierające rolnictwo — „prawa zbożowe“. Przywóz zboża do Anglji z zagranicy dozwolony jest tylko w tym razie, jeśli ceny zboża dosięgły pewnej bardzo wysokiej normy. Wysokie ceny zboża wywołują wysoką płacę zarobkową, t. j. stosunkowo nizki zysk kapitalistów. Z powodu praw zbożowych mianowicie dał się słyszeć pierwszy stanowczy protest przeciwko państwowej protekcji rolnictwa (będącej w większości wypadków właściwie protekcją dla posiadaczy ziemskich). Z protestem takim wystąpił około połowy XVII w. Ralley.

Znaczny rozwój kapitału przemysłowego w porównaniu z kapitałem handlowym, rosnąca przewaga kapitału, mającego formy środków produkcji, nad kapitałem w formie pieniężnej, sprowadza zmianę w poglądach na pieniądze. Child znajduje, że pieniądz — jest *jednym z towarów*, jakkolwiek najlepszym. To podkopuje chociaż jeszcze nie zupełnie teoretyczną podstawę starej szkoły.

Ponieważ kapitalista handlowy skupia bezpośrednią działalność swoją na wymianie, stojąc od produkcji stosunkowo daleko, i ponieważ interesy kupca w wielu wypadkach opierają się właśnie na zmianach i wahaniach cen od przeciętnej ich normy, jasnym jest, że ideologom kapitału handlowego wymyka się zasadnicze prawo wymiany—zależność stosunków wymiennych od wartości pracy towarów. Kapitalista przemysłowy znajduje się w innym położeniu; organizuje on bezpośrednio pracę, pilnuje bezpośrednio produkcję i opiera swój interes więcej na stałości cen, niż na ich wahaniach. Dzięki temu, ideolog kapitału przemysłowego znajduje się stosunkowo w dogodnych warunkach, ażeby zrozumieć łączność pomiędzy wartością pracy w produkcji towarów a cenami ich. I rzeczywiście

w końcu XVII w. William Petty przedstawia już w ogólnych rysach *teorję wartości pracy*, będącą podstawą współczesnej nauki ekonomicznej. Jednocześnie ostateczny cios spotyka naukę o pieniądzach, jako o wyłącznym, jedynym, prawdziwem bogactwie; staje się jasnym, że i pieniądze posiadają wartość tylko dlatego, że kosztują pracy.

Następnie, ze szczególną stanowczością, szerokością i wyrazistością wypowiada idee wolnej konkurencji, przeciwnej ideom starej szkoły, Dudley North, którego przyjęto uważać za pierwszego konsekwentnego frytredera (wolnohandlowca) — stronnika wolnego handlu.

Nauka Northa w ogólnych zarysach przedstawia się, jak następuje. Narody wzbogacają się dzięki przemysłowi i handlowi. Podstawę ich stanowi *praca*, którą należy uznać za źródło bogactwa. Pieniądze zaś nie są niczym więcej, jak jednym z towarów. „W kraju niema dużo ani mało pieniędzy, lecz zawsze tyle, ile potrzeba dla obrotu“, ale tylko w takim razie, podług Northa, jeśli handel pieniędzmi nie jest skrępowany.

Handel i przemysł muszą być wolne i jeśli źródłem bogactwa jest praca, to żadna reglamentacja nie może pomagać w zbogaceniu narodu, lecz może tylko szkodzić mu, krępując rozwój pracy. „Ani jedno miasto nie wzbogaciło się przez przepisy państwowe; ale tylko pokój, pracowitość i wolność stworzyły przemysł i bogactwo“. North powstaje przeciwko wszelkiemu zewnętrznemu mieszaniu się do życia ekonomicznego. Szkodliwość praw ograniczających zbytek uzasadnia dowodzeniem, że rozwój potrzeb stanowi potężną dźwignię postępu, pobudzając ludzi do energiczniejszej pracy.

Handel wewnętrzny i zewnętrzny, podług Northa, jest jednakowo niezbędny i zależny jeden od drugiego nawzajem. Jeden i drugi musi być jednakowo swobodny. Wszystkie narody świata są tak samo złączone pomiędzy sobą, tak potrzebne jeden drugiemu, jak miasta jednego kraju. Stawiać pomiędzy narodami przegrodę w postaci ceł, zakazów i t. p., jest również nierozsądne, jak przeszka-

dzać stosunkom handlowym pomiędzy sąsiedniemi miastami, wreszcie pomiędzy oddzielnemi gospodarstwami. Wszystkie narody idą do jednego celu w rozwoju swoim, usługi ich są wzajemne. Ludzkość musi być zupełnie solidarna w życiu przemysłowym. Wszelki ciasny nacjonalizm przynosi tylko szkodę, zmniejszając wzajemne usługi narodów i zatrzymując tym ich rozwój ekonomiczny.

Pożyteczna działalność państwa w dziedzinie ekonomicznej sprowadza się do ochrony własności; każde nowe mieszanie się może, podług Northa, zaszkodzić tylko interesom przemysłu. Poglądy Northa nie znalazły szerokiego echa w jego czasach (koniec XVII w.). Nawet w Anglji niektóre tylko gałęzie produkcji kapitalistycznej były rozwinięte dostatecznie, aby móc istnieć bez opieki państwa.

W pół roku później szkoła wolnej konkurencji powstała później na gruncie francuskim. Cokolwiek odmienne warunki nadały tam nowej nauce szczególny odcień, ale istota rzeczy była ta sama.

Kiedy protekcjonizm dał rozwijającemu się francuskiemu przemysłowi prawie wszystko, co mógł dać, wówczas tak samo jak w innych krajach zaczął coraz bardziej stawać się przeszkodą na drodze rozwoju. To wywołało reakcję przeciw niemu w nastroju przemysłowo-handlowej burżuazji. W rezultacie pojawiły się teorje fizjokratów.

Ale nietylko protekcjonizm krępował rozwój kapitału. Znaczniejszą jeszcze szkodę pod tym względem przyniosły resztki feudalnych form cechowych, niegodzące się ani z wolnością kapitału, ani z wolnością pracy. Fizjokraci musieli więc walczyć jednocześnie z temi przeżytkami i z protekcjonizmem. Najdogodniejszym narzędziem walki były dla nowej szkoły interesy rolnictwa, co zależało od dwuch przyczyn. Po pierwsze, Francja była wówczas krajem rolniczym i po wtóre rolnictwo w najwyższym stopniu cierpiało od tych samych warunków, które stały na zawadzie postępowi kapitału.

O olbrzymiej szkodzie, jaką przynosiły rozwojowi produkcji rolniczych pozostałości wieków śred-

nich, niema potrzeby mówić tu oddzielnie: mówiliśmy o tym wyżej. Co się tyczy protekcjonizmu, to przyczyniał się on do ruiny gospodarstwa rolnego bardziej ubocznemi drogami. Przedewszystkim podwyższał nadzwyczajnie ceny wielu, niezbędnych dla włościanina produktów; następnie wciągnął Francję w cały szereg wojen, strasznie rujnujących kraj i spadających całym ciężarem na klasę rolniczą. Włościaństwo musiało płacić największą część podatków na pokrycie wydatków wojennych i oddawać kwiat swoich sił roboczych na tak nieprodukcyjne zajęcie jak wojna, w dodatku jeszcze zbyt często przegrana.

Interesy klasy rolniczej były tym bliższe sercu ideologów kapitału, że ruina chłopstwa nadzwyczaj zwężała rynek wewnętrzny dla przemysłu kapitalistycznego. Dawny prąd polityki ekonomicznej nie zdawał sobie sprawy, że rozwój przemysłu przetwórczego znajduje się w silnej zależności od ekonomiki rolnictwa. Nowa szkoła stworzyła teorję, która uważa rolnictwo za kamień węgielny życia ekonomicznego.

Według nauki fizjokratów, *przyroda* jest źródłem wszelkiego bogactwa. Taka tylko praca stwarza bogactwo, taka tylko praca jest produkcyjna, która ma do czynienia bezpośrednio z przyrodą — praca rolnicza i wogóle praca *dobywająca*. Jedno tylko rolnictwo daje *czysty dochód*, dostarcza człowiekowi więcej produktu, niż kosztowała produkcja.

Praca rzemieślnicza—rękodzielnicza, i wogóle przetwórcza, podług fizjokratów, zmienia tylko formę dobytego z ziemi bogactwa, lecz nowego bogactwa nie tworzy. Handel tymbardziej nie tworzy nowych wartości, lecz przeprowadza je z jednych rąk w drugie. Cały naród żyje na koszt czystego dochodu, wytworzonego przez pracę klasy rolników. Pozostałe przemysłowe i nieprzemysłowe klasy znajdują się, że tak powiemy, na utrzymaniu rolników.

Stąd wyciąga się taki wniosek: naturalne jest i rozumne, ażeby wszystkie podatki obciążały ziemię, jako jedyne źródło bogactwa: wszystkie podat-

ki powinny być zastąpione przez jedyny podatek gruntowy. Przemysł przetwórczy i handel, jako niewytwarzające żadnych bogactw, powinny być zupełnie wolne od wszelkich ciężarów. Wniosek ten stanowi protest przeciwko wyłączaniu od podatków szlachty i duchowieństwa; ale jednocześnie dowodzi on jak najwyraźniej, że fizjokraci mimo swoje afekty dla rolnictwa i ciągłe wysławianie go, byli właśnie przedstawicielami interesów przemysłowego i handlowego kapitału (świadomemi lub nieświadomemi—to rzecz inna).

Przyroda, według poglądu fizjokratów, jest nietylko jedynym źródłem bogactwa, — jest ona jednocześnie jedyną prawdziwą przewodniczką w życiu narodów. Porządek społeczny powinien zależeć od wiecznych, niezmiennych praw przyrody, tak jak zależą od nich wszelkie inne zjawiska. Porządek społeczny jest rozumny i normalny tylko wtedy, jeśli odpowiada prawom przyrody, wówczas tylko prowadzi do dobrobytu wszystkich członków społeczeństwa. O ile zaś w rzeczywistości ustrój społeczny oddala się od przyrody, o tyle jest nierozumny i szkodliwy.

Najbardziej naturalnym, a więc i najbardziej rozumnym ustrojem jest, podług fizjokratów, taki, który najmniej krępuje przejawy natury ludzkiej: pozostawiona sama sobie, potrafi ona najlepiej wejść na prawdziwą drogę działania. Idąc za głosem przyrody, każdy świadomie i rozumnie dążyć będzie do osobistego szczęścia, a drogą tą osiągnięta będzie szczęśliwość wszystkich. Należy uwolnić życie człowieka od krępujących je więzów (oczywiście — feudalnych, cechowych, protekcjonistycznych i innych). Swoboda niezbędna jest we wszystkim, a szczególnie w życiu ekonomicznym. Tutaj można polegać śmiało na działaniu osobistych interesów, ponieważ każdy, troszcząc się o zwiększenie *swojego własnego* bogactwa, pomaga przez to samo do zwiększenia *narodowego* bogactwa. Państwo nie powinno więc wtrącać się do życia ekonomicznego. Jego rzeczą ochraniać jednostkę, ochraniać własność, nic więcej nie wymaga się od niego.

Dążenia nowej szkoły najjaskrawiej i najenergiczniej wyrażają się w znanym zdaniu fizjokraty Gournay'a, zwróconym do państwa: „Laissez faire, laissez aller“ („Nie przeszkadzajcie, niechaj życie idzie swoją drogą“). Słowa te stały się ewangelją całej liberalnej nauki ekonomicznej.

Fizjokraci tworzyli ścisłe koło, na czele którego stał Quesnay, lekarz Ludwika XV. Do ich szkoły należał znakomity działacz polityczny Turgot. On to po raz pierwszy wyraził jasno zasadnicze prawo płacy zarobkowej: wielkość płacy zależy od wartości niezbędnych dla robotnika środków do życia. Takie jasne zrozumienie nie faktycznych stosunków kapitału przemysłowego jest nową wskazówką, że fizjokraci byli rzeczywistemi ideologami kapitału przemysłowego.

Praktyczny program fizjokratów był w znacznym stopniu wprowadzony w życie przez wielką rewolucję francuską. Była ona więc prawdziwym wyrazem potrzeb czasu.

Dalszy rozwój szkoły wolnej konkurencji przenosi nas znów do Anglji w epokę działalności Adama Smitha.

Anglja w drugiej połowie XVIII w. była dość rozwiniętym rękodzielniczo-kapitalistycznym krajem. Społeczne stosunki wielko-burżuazyjnego porządku występowały już dość wyraźnie i grały panującą rolę w życiu.

Tym sposobem możliwym się stało dość zupełne i ścisłe, wogóle — naukowe przedstawienie samych podstaw kapitalistycznego systemu. Dokonał tego Adam Smith, którego zwykle nazywają ojcem nauki ekonomicznej. W gruncie rzeczy jest to niesłuszne i właściwie powinnoby się uważać za założyciela nauk ekonomicznych chociażby Williama Petty'ego, który dał im trwałą podstawę teoretyczną, wyraziwszy jasno w ogólnych zarysach teorję wartości pracy. Ale mniemanie powszechne objaśnić można łatwo ogromnym wpływem, jaki wywarły prace A. Smitha na rozwój nauk ekonomicznych.

A. Smith jest w znacznym stopniu uczniem fi-

zjokratów: zapoznał się z ich kołem, przyswoił sobie jego ideje i kierunek. Ale sprzyjające warunki społeczne pozwoliły Smithowi uchronić się od wielu jednostronności nauki fizjokratów. Teoretyczne błędy tej szkoły powstały pod wpływem ekonomicznego życia Francji; Smith zaś badał gospodarstwo społeczne angielskie, które wyprzedziło znacznie w rozwoju francuskie i wogóle bardzo się od niego różniło.

Adam Smith stosuje przedewszystkim *dedukcyjne* sposoby badania ekonomicznego. Rozumie on, że w działalności gospodarskiej człowiek poddaje się tylko poczuciu *własnego interesu*, a własny interes w danej dziedzinie życia stanowi dążenie do jak największego bogactwa. Wychodząc z tego założenia, stara się objaśnić całą ekonomiczną działalność człowieka i społeczeństwa.

Ale dla dedukcji nie wystarcza samo założenie, że w sferze gospodarczej człowiek idzie za pobudkami ekonomicznego egoizmu. Trzeba jeszcze znać warunki, przy których człowiek urzeczywistnia swoje egoistyczne dążności. Dla badania bierze A. Smith *w ogólnych zarysach* społeczno-ekonomiczne warunki, które wówczas istniały w Anglji, i bada, jak w takich warunkach właśnie rozwija się ekonomiczna działalność człowieka.

Jednakże A. Smith stara się wyjaśnić nie pojedyńcze prawa życia kapitalistycznego społeczeństwa na tym stopniu rozwoju, na którym stała Anglja; uważa on swoje wnioski za wyraz *powszechnych* praw ekonomiki, pisze *ogólną* ekonomję polityczną („Bogactwo narodów“, w 1776 r.). Stosunki kapitalistyczne uważa za jedyne normalne; innych stosunków albo nie bada wcale, albo widzi w nich zboczenie od normy, wynik nieskończonego, niedoskonałego rozwoju.

Bogactwo kraju, według Smitha, stanowią wszystkie *towary* kraju. Takie pojęcie o bogactwie możliwe oczywiście jest tylko w kraju o towarowej gospodarce wymiennej; dla społeczeństwa naturalno-gospodarczego, gdzie produkty nie bywają towarami, niema ono żadnego znaczenia.

Jedynym źródłem wartości i bogactwa jest podług Smitha praca, wogóle wszelka produkcyjna praca. Zresztą dla Smitha produkcyjną bywa tylko praca, wytwarzająca dobra materjalne. W każdym razie Smith nie wpada w ciasnotę fizjokratów, uznających, jako produkcyjną, tylko pracę rolniczą: za czasów Smitha przemysł przetwórczy grał w Anglji nie mniej ważną rolę w tworzeniu bogactwa narodowego niż przemysł dobywający.

Kapitał, według określenia Smitha, jest to część nagromadzonej pracy, przeznaczona na otrzymanie dochodów. I w przyszłości także ludzie będą musieli oczywiście dla otrzymania dochodów stosować w produkcji zaoszczędzoną pracę; a więc kapitał, z punktu widzenia Smitha, musi istnieć *zawsze*. Wobec takiego pojęcia o wieczności kapitału łatwo powstała w jego głowie myśl o niezmienności *stosunków kapitalistycznych*.

Początkowe nagromadzenie kapitału Smith objaśnia za pomocą oszczędności: drobni producenci spożywali nie wszystko, co wytwarzali, a nagromadzenie zbywających sum utworzyło kapitały.

Teorja wartości Smitha jest w ogólnych zarysach następująca. Jako początkowe jej źródło uznaje on pracę. Prostym wnioskiem z tego powinnaby być teorja wartości pracy: wymienna wartość towarów zależy od ilości wcielonej w nich społecznej energji pracy. Smith zbacza jednak od tego wniosku. Podług jego zdania, na cenę towarów w społeczeństwie współczesnym składają się: wartość pracy, dochód z kapitału i renta gruntowa. Zgodność przeciętnej ceny z wartością pracy uznaje on tylko dla okresu, w którym narzędzia pracy należały do wytwórcy. Kiedy zaś wraz z rozwojem kultury praca i kapitał oddzieliły się od siebie, wówczas w skład ceny musiał wejść jeszcze zysk z kapitału, jako wynagrodzenie za możność korzystania z niego w produkcji. Z zagarnięciem ziemi na własność prywatną, w skład ceny weszła jeszcze renta.

W rzeczywistości ceny towarów, jak już wyjaśniliśmy wyżej, zależą od ich wartości; wartość

zaś towaru składa się z wartości kapitału stałego (który Smith pozostawia zupełnie na stronie), z wartości kapitału zmiennego oraz wartości dodatkowej. W poglądach Smitha znika ta szczególnie ważna okoliczność, że wraz z powiększeniem się płacy zarobkowej, zmniejsza się zysk, ponieważ stanowią one dwie części jednej niezmiennej sumy — wytworzonej nanowo wartości. Z punktu widzenia Smitha, jeśli powiększa się płaca zarobkowa, to podnoszą się tylko ceny produktów, tymczasem według teorji wartości pracy wzrost udziału, przypadającego na klasę robotniczą, oznacza nie podnoszenie się cen, lecz zmniejszenie się udziału klas innych.

Naukową zasługę Smitha stanowi, między innemi, jego nauka o konkurencji, o tym, jakim sposobem wyrównywa ona zysk, a także płaca zarobkowa w różnych przedsiębiorstwach i w różnych dziedzinach produkcji.

W nauce o płacy zarobkowej Smith dowodzi, że zmiany jej pochodzą od zmian w cenach przedmiotów, spożywanych przez robotników.

W nauce o zyskach Smith wypowiada mniemanie, że procent zysku zmniejsza się wraz z wrostem bogactwa narodowego. Podług niego, przyczyna leży w tym, że wzmaga się konkurencja pomiędzy kapitalistami: kapitałów jest tak dużo, że z trudnością znajdują zastosowanie. Zjawisko zaobserwowane dobrze, ale wyjaśnienie, jak zobaczymy dalej, jest zupełnie fałszywe.

Jeszcze mniej trafnie określił Smith rentę gruntową. Objaśnia ją jako zapłatę za korzystanie z ziemi, kiedy zapotrzebowanie ziemi przewyższa jej zaofiarowanie.

Pieniądze są dla Smitha takim samym towarem, jak i inne. Są one małą tylko częścią kapitału narodowego i przytym najnieużyteczniejszą – nieprodukcyjnym i martwym kapitałem. Jeśli tak, to oczywiście bilans handlowy nie posiada istotnego znaczenia. Na jego miejsce Smith stawia bilans rocznej produkcji i spożywania. Kraj wzbogaca się, jeśli produkuje więcej wartości, niż spożywa.

Tym sposobem wzrost produkcji stanowi cel rozumnej polityki ekonomicznej państwa. Ale jaka mianowicie polityka zdolna jest ułatwić rozwój produkcji?

System protekcjonistyczny nie pomaga ogólnemu wzrostowi produkcji, lecz zmusza tylko kapitalistów do przenoszenia kapitałów z jednych gałęzi przemysłu do drugich, z nieprotegowanych do tych, które się znajdują pod protekcją państwa. Zmienia się tylko podział kapitału narodowego pomiędzy gałęziami produkcji: wielkość kapitału wskutek tego nie wzrasta. Przeciwnie zastosowanie kapitału staje się dla kraju mniej korzystnym, a to z następujących powodów: kiedy niema opieki państwowej, kapitały napływają do tych gałęzi przemysłu, gdzie praca jest najprodukcyjniejsza, protekcjonizm zaś kieruje kapitały do takich gałęzi, które są najmniej odpowiednie w danym kraju, których praca jest najmniej produkcyjna.

Najrozumniejsza zasada przy wymianie jest: „kupuj na najtańszym rynku, sprzedawaj na najdroższym“. Protekcjonizm utrudnia stosowanie tej zasady: kraj musi kupować te towary, które są protegowane, nie na tanim rynku zagranicznym, lecz na droższym u wytwórców krajowych.

Prócz tego protekcjonizm sieje tylko między narodami nienawiść i walkę, a handel powinien być związkiem przyjaźni i łączności. (Rękodzielnie angielskie w końcu XVIII w. były dość rozwinięte, aby nie obawiać się wolnej konkurencji, protekcyjna zaś polityka innych państw szkodziła silnie przemysłowi angielskiemu, odbierając mu rynki zewnętrzne).

Zupełnie wolny od protekcji i ograniczeń przemysł — oto rozumny i naturalny porządek. Państwo powinno ograniczyć się do obrony od nieprzyjaciela, do prowadzenia sądownictwa i prócz tego do utrzymywania tych zakładów, które leżą poza granicami prywatnego przedsiębiorstwa (szpitale, szkoły, przytułki i t. p.). Przy takich warunkach prywatnych interes ludzi poprowadzi ich w wolnej działalności ku największemu pożytkowi społecznemu. We-

dług mniemania Smitha ludzie, idąc za swoim egoizmem, przynoszą często społeczeństwu więcej korzyści, niż gdyby postępowali z najbardziej altruistycznych, bezinteresownych pobudek.

Niechęć Smitha do protekcjonizmu nie czyniła go jednak jednostronnym. Przechodząc od najbardziej oderwanych wniosków dedukcji do konkretnej rzeczywistości, ograniczał nieco swoje zasady. Tak np. uznawał za potrzebne cło od broni i wogóle od wystkiego, co jest niezbędne dla wojska: produkty te kraj powinien sam wytwarzać, a nie zamawiać u cudzoziemców, chociażby najtaniej, inaczej ryzykuje stać się bezbronnym w czasie wojny. Wolny handel należy podług Smitha wprowadzać stopniowo, inaczej zrujnowałby kapitalistów.

Ideał Smitha stanowi nieograniczony wzrost produkcji, a ponieważ nie można wyobrazić go sobie poza kapitalistycznemi stosunkami, uznaje jako rozumne i naturalne wszystkie te warunki, które sprzyjają rozwojowi tych stosunków. W jego czasach i w jego kraju najważniejszym z tych warunków była swoboda ekonomiczna, swoboda kapitału i dlatego to robi z niej „naturalny porządek“, normalny układ życia społeczeństwa.

Podług pojęć Smitha, „naturalny porządek“ wolnej konkurencji wraz z rozwojem produkcji sprowadza również „sprawiedliwy“ podział. Jest to cecha wspólna ze wszystkiemi jego poprzednikami w nauce ekonomicznej — uważać nagromadzenie bogactwa narodowego za jednoznaczne z dobrobytem ludowym. Możność przeciwieństwa tych dwuch pojęć występowała w owych czasach nie tak jaskrawo, jak w wieku maszynowego kapitalizmu. Jednakże i dawni ekonomiści znali wypadki takiego przeciwieństwa. Naturalnie, że w takich razach ekonomiści-ideologowie burżuazji — byli gotowi „sprawiedliwy podział“, t. j. interesy mas, przynieść w ofierze zwiększeniu produkcji, t. j. interesom przedsiębiorców. Np. odbywającą się w wielu miejscowościach Anglji na początku nowszych czasów zamianę gruntów ornych na pastwiska, a ludzi na owce A. Smith uznaje za korzystną *dla kraju*, ponie-

waż *dla produkcji* zamiana ta była bezprzecznie korzystna.

Jako ekonomista rękodzielniczego stadjum kapitalizmu, Smith nadaje wielkie znaczenie rękodzielniczemu podziałowi pracy. Formę tę podziału pracy uważa za najważniejsze narzędzie postępu technicznego; w jego oczach maszyny grają tylko drugorzędną rolę. Jednocześnie zwraca on także uwagę na społecznie niekorzystne strony takiego podziału pracy: fizyczny, moralny i umysłowy upadek organizmu robotnika. Przypuszcza on, że w ostatecznym rozwoju rękodzielniczy podział pracy mógłby doprowadzić do zupełnego przystąpienia mas ludowych i uznaje to za szkodliwe. Ażeby osłabić te złe strony, Smith proponuje zaprowadzić kształcenie ludu na koszt państwa, ale radzi kształcić ostrożnie i umiarkowanie, uważając za niebezpieczny zbyt wysoki rozwój umysłowy ludu.

Na Adamie Smith'ie kończy się rozwój nauki ekonomicznej drobno-burżuazyjnego okresu.

6. Siły rozwoju i kierunek jego w pierwszym okresie kapitalizmu przemysłowego.

Ekonomicznie najbardziej postępową klasą w okresie rękodzielniczym kapitału była burżuazja przemysłowa. Główną poruszającą siłę rozwoju stanowi tu po dawnemu konkurencja i jej rezultat psychologiczny — dążenie do nieograniczonego gromadzenia bogactw, do nieograniczonego rozszerzania przedsiębiorstw.

Rozpatrzmy, jak działają te siły rozwoju w granicach pojedyńczego przedsiębiorstwa i jak się przejawiają we wzajemnych stosunkach przedsiębiorstw. Ponieważ częścią, przypadającą na kapitalistę w podziale społecznym, jest wartość dodatkowa, to, organizując produkcję, kapitalista stara się koniecznie powiększyć wartość dodatkową z przedsiębiorstwa.

Wielkość wartości dodatkowej w przedsiębiorstwie zależy od dwuch warunków: po pierwsze od rozmiarów wartości dodatkowej, wytwarzanej przez każdego robot-

nika, i po wtóre od ilości robotników. Zwiększając jedno i drugie, kapitalista zwiększa sumę wartości dodatkowej danego przedsiębiorstwa.

Przypuśćmy, że niezbędny czas roboczy wynosi 5 godzin, dodatkowy — również 5 godzin. Najprostszy sposób powiększenia wartości dodatkowej, wytwarzanej przez każdego robotnika, polega oczywiście na tym, ażeby zwiększyć czas dodatkowy, przyczym dzień roboczy staje się dłuższym. Jeśli dzień roboczy, zamiast 10 godzin, będzie trwał 12 godz., wówczas wartość dodatkowa będzie się wytwarzać nie w ciągu 5, lecz w ciągu 7 godzin dziennie; wielkość jej wzrasta o 1,4 razy (norma wartości dodatkowej zamiast dawnych 100%=140%). Takie zwiększenie dnia roboczego ma jednak swoje granice. Dłuższy niż 24 godz. na dobę dzień roboczy jest fizycznie niemożliwy. Prócz tego organizm robotnika nie znosi zbyt długiej pracy: robota idzie źle, jest mało intensywna. Zbyt długi dzień roboczy może się okazać mniej korzystny dla przedsiębiorcy niż krótszy, np. 15-godzinny dzień roboczy jest mniej korzystny niż 12-godzinny, jeśli praca w pierwszym wypadku jest o $1^1/_2$ raza mniej intensywna. Wreszcie sami robotnicy nie zgadzają się na nadmierne zwiększanie dnia roboczego.

Prócz prostego zwiększenia dnia roboczego na pewnym stopniu rozwoju produkcji istnieje jeszcze możność *zamaskowanego* zwiększenia. Sposób ten zaczęto stosować najwcześniej w rolnictwie. Kiedy feudał, rozszerzając własne gospodarstwo, przywłaszczał sobie ziemię zależnych od siebie chłopów, zupełne pozbawianie ich ziemi — było dla niego samego rzeczą ryzykowną: pozbawieni ziemi szli do miast, ponieważ nic już nie wiązało ich ze wsią, i dziedzic mógł pozostać zupełnie bez siły roboczej. Ażeby uniknąć tego, właściciel ziemski pozostawiał wielu chłopom niewielkie działy ziemi wraz z budynkami. Rozmiary działów były tak niewielkie, że posiadacze ich (chałupnicy, angielscy „cottagerówie", niemieccy „Kossathen") mogli otrzymywać z własnego gospodarstwa zaledwie niewielką część niezbędnych środków do życia, zmuszeni więc byli ofiarowywać swoją siłę roboczą sąsiednim dziedzicom. Wynajmujący daje chłopu w formie płacy zarobkowej nie

całą wartość siły roboczej, lecz mniej, tak ażeby ogólna suma płacy zarobkowej wraz z dochodem z jego własnego gospodarstwa stanowiła cenę niezbędnych środków do życia.

W początkowym rozwoju wielkiego przedsiębiorstwa zastosowuje się analogiczne sposoby w przemyśle przetwórczym: robotnikom daje się do rozporządzenia działy ziemi dla założenia niewielkich ogrodów. I tutaj również płaca zarobkowa zmniejsza się stosownie do dochodów z działu; w tym celu poczęści obniża się cenę, poczęści odlicza się wprost pewną sumę z płacy roboczej za korzystanie z ogrodu.

W obu wypadkach rezultat jest jeden i ten sam; długość dnia roboczego dla robotnika rolnego i dla robotnika rękodzielniczego powiększa się o wszystkie te godziny, które poświęca na uprawę własnego kawałka ziemi. Jednocześnie staje się nieuniknionym nadzwyczajne wyczerpanie i upadek sił życiowych pracującego. Jednakże robotnik zostaje jakby przykutym do miejsca, dzięki urokowi, jaki przedstawia dla niego prowadzenie choćby ułudnego gospodarstwa własnego.

Do tych samych w rzeczywistości rezultatów ekonomicznych doprowadza po zniesieniu poddaństwa zmniejszanie działów chłopskich: są one tak małe, że nie mogą ani wykarmić właścicieli, ani zająć całej ich siły roboczej; włościanie muszą albo sprzedawać resztę swej siły roboczej sąsiednim dziedzicom, lub wydzierżawiać dodatkową ziemię. Warunki dzierżawy bywają przytym takie, że sama dzierżawa po uważnym zbadaniu okaże się poprostu zamaskowaną sprzedażą siły roboczej: dochód z dzierżawy dopełnia tylko zarobek włościanina do poziomu wartości niezbędnych środków do życia. Wielcy właściciele ziemscy oddają swoją ziemię w dzierżawę małemi działami, zamiast prowadzić własne wielkie gospodarstwo, poprostu dlatego, że przy jednych i tych samych wydatkach mogą rozporządzać tym sposobem większą ilością pracy. Łatwo sobie przedstawić, jak ciężkim musiało być to przejściowe stadjum zamiany chłopa na robotnika najemnego.

System taki przedstawia pewne korzyści dla przedsiębiorcy tylko do czasu, dopóki niema gwałtownej potrzeby powiększenia intensywności pracy i póki jakość jej nie gra wielkiej roli. Dlatego też z biegiem czasu znika on wcześniej w przemyśle przetwórczym, który rozwija się szybciej, a następnie potrochu i w rolnictwie (gdzie nawet do naszych czasów okazuje pewną żywotność).

Prawie zupełnie takie samo znaczenie, jak powiększenie dnia roboczego, posiada dla kapitalisty zwiększenie natężenia pracy; lecz tutaj zwiększony wydatek energji pracy ogranicza się do mniejszej ilości godzin. Czy przedsiębiorca powiększy 10-godzinny dzień roboczy do 11-tu godzin, czy też osiągnie podwyższenie intensywności pracy o $^1/_{10}$, jest to dla niego zupełnie wszystko jedno, jeśli zostawimy na boku niektóre drobne zyski (jak to, że przy krótszym dniu roboczym mniej się wydaje na opał, oświetlenie pracowni i t. d.). Zwykłym środkiem powiększenia intensywności pracy jest, jak już powiedzieliśmy, płaca od sztuki. We wczesnych stadjach kapitalizmu ten sposób powiększenia wartości dodatkowej gra stosunkowo niewielką rolę, ponieważ nie daje się prawie połączyć z powiększeniem dnia roboczego, które wówczas tak szeroko było stosowane, i ponieważ przy tak nizkim poziomie rozwoju klasy robotniczej, przy złym odżywianiu się i wogóle nizkich potrzebach, wielka intensywność pracy jest poprostu niemożliwa.

Jeśli dzień roboczy pozostaje taki jak dawniej a niezbędny czas pracy się zmniejsza, wówczas zwiększa się znów czas pracy dodatkowej i wartość dodatkowa. Np. jeśli przy 12-godz. dniu roboczym niezbędny czas zmniejsza się z 6 do 5 godzin, to czas dodatkowy wzrasta ze 6 do 7 godzin.

Ale jakim sposobem zmniejsza się niezbędny czas pracy? Oczywiście przez zmniejszenie wartości siły roboczej: im wartość siły roboczej jest mniejsza, tym mniej potrzeba czasu, ażeby ją wytworzyć.

Wartość siły roboczej jest wartością niezbędnych dla robotnika środków do życia, jest ilością społecznej energji pracy, którą potrzeba dla wytworzenia jej. Jeśli

środki te — chleb, mięso, tkaniny bawełniane i inne — zaczynają być wytwarzane z mniejszą stratą energji pracy niż dawniej, jeśli więc zwiększa się produkcyjność pracy w rolnictwie, w produkcji bawełnianej, i t. d. to przez to samo zniża się wartość siły roboczej.

I tak jeśli wartość zwykłych przedmiotów robotniczego spożycia wynosiła dawniej dziennie 5 godzin, a następnie, wskutek rozwoju środków produkcji, spadła do 4 godzin, to przy 10-godzinnym dniu roboczym wartość dodatkowa wzrasta z 5 do 6 godzin, a norma wartości dodatkowej ze 100% do 150%. Przytym płaca pieniężna robotnika odpowiednio się obniża z 50 do 40 kop.; ale za te pieniądze może on kupić tę samą co dawniej ilość przedmiotów spożycia.

Jeśli staniemy na mniej oderwanym gruncie, to w tym zniżeniu płacy pieniężnej ujrzymy pewne korzyści dla robotników. Kiedy np. w pewnym robotniku rozwijają się wyższe potrzeby, nierozwinięte jeszcze wśród masy, np. potrzeby przyzwoitego ubrania, czytania gazet i t. p., to dla zadowolenia ich robotnik musi oszczędzać na niezbędnych przedmiotach, a przy wysokiej cenie tych produktów, oszczędzać na nich oczywiście łatwiej niż przy nizkiej.

Kiedy powiększa się produkcyjność pracy, wytwarzającej przedmioty spożycia robotników, wzrost wartości dodatkowej odbywa się odrazu *dla wszystkich* kapitalistów danego społeczeństwa. Ale przy pewnych warunkach nawet oddzielny przedsiębiorca niezależnie od innych może zmniejszyć w swoim przedsiębiorstwie niezbędny czas pracy i zwiększyć tym sposobem czas dodatkowy. Bywa to wtedy, gdy mu się uda uczynić produkcyjność pracy w swoim przedsiębiorstwie wyższą, niż zwykła produkcyjność pracy w danej gałęzi produkcji. Wprowadza on np. u siebie daleko większy podział pracy niż ten, który panuje w innych podobnych przedsiębiorstwach. Przypuśćmy, że będzie to fabrykant noży, i że ulepszenia zaprowadzone przez niego powiększają akurat dwa razy produkcyjność pracy: wartość noża zamiast 4 godz. będzie się mierzyć u niego 2 godz. Ponieważ wszyscy inni fabrykanci poczęści nie zdążyli,

poczęści wskutek braku kapitału nie mogli zaprowadzić tego samego ulepszenia, to *społeczna* wartość noża równa się jak dawniej 4-m godzinom. Przypuśćmy, że dzień roboczy trwa 11 godz. i wartość siły roboczej mierzy się 6 godz., przyczym przypuśćmy, że każda godzina odpowiada 10 kop. Tak więc dawniej na każdego robotnika dziennie wypadało 3 skończone noże; cena noża (przypuszczamy, że sprzedaje się on podług swojej wartości) 40 kop., i z 60 kop. kapitału zmiennego kapitalista otrzymuje 60 kop. wartości dodatkowej. Teraz każdy robotnik wyrabia dziennie 6 noży, które sprzedaje się po dawnemu po 40 kop. za sztukę, ponieważ społeczna ich wartość nie zmieniła się; za 6 sztuk otrzymuje się 2 rub. 40 kop., kapitał zmienny wynosi 60 kop., a na korzyść przedsiębiorcy pozostaje 1 rub. 80 kop. Niezbędny czas w tym przedsiębiorstwie jest tylko 3 godz. zamiast 6 godz.; norma wartości dodatkowej wynosi 300% zamiast 100%.

Trzeba zauważyć, że w rzeczywistości kapitalista będzie sprzedawał noże nie po przeciętnej rynkowej cenie, lecz cokolwiek niżej, ażeby prędzej rozprzedać towar. Jest to tymbardziej potrzebne, że wytwarzając noże przy mniejszych niż dawniej kosztach, powiększa naturalnie ich produkcję, a więc i zaofiarowanie na rynku.

Tym sposobem, kiedy jeden kapitalista zwiększa w swym przedsiębiorstwie produkcyjność pracy, wówczas zwiększa się w jego przedsiębiorstwie wielkość wartości dodatkowej. Ale zjawisko to jest tylko czasowe. Potrochu i inni przedsiębiorcy wprowadzają u siebie te same ulepszenia techniczne, w danym wypadku — ten sam podział pracy; kto zaś nie posiada w tym celu dostatecznego kapitału, ten rujnuje się w konkurencji ponad siłę. Zwykły sposób produkcji noży zmienił się — społecznie niezbędny czas na wyrób noża stał się mniejszy, mianowicie o 2 godz. Cena noży zmniejszyła się, zysk każdego kapitalisty, a także i tego, który najwcześniej wprowadził u siebie ulepszenie, obniża się do zwykłego rozmiaru, lub nawet jeszcze niżej (w rzeczywistości, jak zobaczymy dalej, ma miejsce to ostatnie).

A więc dla każdego kapitalisty w oddzielności korzystnie jest wprowadzić u siebie techniczne ulepszenia, ale dla całej klasy kapitalistów wogóle ulepszenia te nie są tak korzystne, ponieważ w końcu doprowadzają do obniżenia wartości i ceny towarów.

Zwiększając różnemi sposobami wartość dodatkową z pracy robotników, kapitalista zwiększa przez to i zysk swój, o który mu tylko właściwie chodzi. Ale istnieje także cały szereg sposobów, za pomocą których przedsiębiorca może zwiększyć swój zysk niezależnie od ilości wartości dodatkowej. Są to sposoby niezwykłego zaoszczędzenia stałego i zmiennego kapitału.

Jeśli urządzając pracownię przedsiębiorca zaprowadza ekonomję w samych rozmiarach budynku, tak że robotnicy pracują ciągle w ciasnocie; jeśli doprowadza do możliwie najmniejszej ilości wydatki na opał i oświetlenie, na wentylację i urządzenie higjeniczne, jeśli zmusza robotników pracować jednemi i temi samemi narzędziami aż do ostatecznego ich zużycia, na co nie pozwalają inni fabrykanci ze względu na niebezpieczeństwo robotnika lub inne niedogodności, — wszystko to stanowi nadzwyczajne zaoszczędzenie kapitału stałego i zmniejsza się ogólna wielkość strat kapitału, na którą przypada pewna suma zysku, a więc powiększa się dla danego kapitalisty procent zysku, chociaż suma wartości dodatkowej pozostała bez zmiany.

Nie należy tutaj zaliczać tych wypadków, kiedy w jakimś przedsiębiorstwie zużytkowuje się więcej niż w innych odpadków produkcji — jest to poprostu podwyższenie produkcyjności pracy, ponieważ zużytkowane odpadki są zbywającemi wytworami produkcji, co staje się szczególnie wyraźnym, jeśli przedsiębiorca je sprzedaje.

Jeśli przedsiębiorca kupuje siłę roboczą poniżej jej wartości społecznej, stanowi to nadzwyczajne zaoszczędzenie kapitału zmiennego.

I tutaj także indywidualny zysk wzrasta, chociaż nie zniża się suma wartości dodatkowej (ponieważ wartość dodatkowa jest nadwyżką straty energji pracy robotników ponad *społeczną* wartość ich siły roboczej, a wartość ta pozostaje tą samą).

Takie są w ogólnych zarysach sposoby, których zastosowanie powiększa zysk z przedsiębiorstwa przy danej ilości sił roboczych. Jeśli liczba robotników wzrasta, to oczywiście odpowiednio do tego wzrasta wartość dodatkowa, a z nią i zysk: z 200 robotników wartość dodatkowa jest dwa razy większą aniżeli ze 100 i t. d.

Większa ilość robotników posiada jeszcze to znaczenie, że pozwala rozwinąć podział pracy, a więc i jej produkcyjność; to ostatnie zaś, jak już powiedzieliśmy, prowadzi do stałego, lub czasowego powiększenia wartości dodatkowej.

Proste powiększenie sumy wartości dodatkowej przez powiększenie dnia roboczego, lub podwyższenie intensywności pracy znajduje swoje granice we właściwościach organizmu ludzkiego, a przy pewnych warunkach w oporze sprzedającego siłę roboczą.

Zwiększenie produkcyjności pracy w przedsiębiorstwie ograniczone jest ogólnym stanem techniki i wiedzy w danej epoce. Nie można zaprowadzić ulepszeń, póki ich jeszcze nie wynaleziono.

Zaoszczędzanie kapitału ponad normę zaoszczędzania zwykłego jest wogóle zjawiskiem odosobnionym i posiada dosyć ciasne granice. Sposób zaś powiększenia zysku, polegający na zwiększeniu liczby robotników przy odpowiednim zwiększeniu całego przedsiębiorstwa, można zastosowywać prawie bez ograniczeń. Przeszkodę może tu tylko stanowić brak popytu na towary, lub brak kapitału na rozszerzenie interesu.

Wszelkie rozszerzenie przedsiębiorstwa odbywa się drogą *nagromadzenia kapitału.* Polega ono na tym, że kapitalista, zamiast tracić część zysku na swoje potrzeby, przyłącza ją do kapitału: kupuje za nią narzędzia, materjały i siłę roboczą. Nagromadzenie takie bywa niezbędne i w innych wypadkach oprócz *prostego* rozszerzenia interesu; ażeby np. zwiększyć produkcyjność pracy w przedsiębiorstwie, należy poczynić dodatkowe wydatki na ulepszenia techniczne. Nawet zwiększenie dnia roboczego pociąga za sobą wydatki na materjały i narzędzia, a więc nagromadzenie.

W podobnych wypadkach nagromadzenie może nie mieć miejsca: zaoszczędza się kapitał na

wartości siły roboczej, i zaoszczędzenie to przy pewnych warunkach wyrównywa zbytnie wydatki kapitału stałego. Również przy „nadzwyczajnym oszczędzaniu“ stałego i zmiennego kapitału można zwiększać zysk bez nagromadzenia. Ale są to wypadki wyjątkowe.

Kapitalistyczne nagromadzenie należy ściśle odróżniać od prostego pierwotnego gromadzenia bogactw, które polega nie na rozszerzeniu przedsiębiorstwa, lecz na dokładaniu pieniędzy do pieniędzy.

W epoce kapitalistycznej ma znaczenie w życiu tylko kapitalistyczne nagromadzanie; początkowe nietylko staje się nieznaczne co do rozmiarów, lecz sprowadza się do nagromadzenia kapitalistycznego. W rzeczy samej, przypuśćmy, że cała suma początkowego nagromadzenia kapitałów w danym społeczeństwie wynosiła miljard rubli; za te pieniądze zakładano przedsiębiorstwa kapitalistyczne, przynoszące wartości dodatkowej 100 miljonów na rok. Dla ułatwienia przypuszczamy, że kapitaliści nie wytwarzają wzrastającego nagromadzania, lecz spożywają cały produkt dodatkowy, w takim razie w następnym roku kapitał wyniesie po dawnemu miljard, ale z początkowego nagromadzenia pozostało tylko 900 miljonów, pozostałe 100 miljonów kapitaliści spożyli w formie środków do życia i przedmiotów zbytku: odnowione zaś zostały te 100 miljonów kosztem wartości dodatkowej. W następnym roku z początkowego nagromadzenia pozostanie 800 miljonów, a 200 miljonów utworzą kapitalistycznie nagromadzoną wartość dodatkową i t. d. W ciągu 10 lat znikną resztki początkowego nagromadzenia i cały kapitał sprowadzi się do skapitalizowanej wartości dodatkowej.

Tak więc każdy dany kapitał, nie zważając na sposoby jakiemi powstało początkowe nagromadzenie, można uważać prawie nieomylnie za nagromadzoną wartość dodatkową. Jak już wyjaśniliśmy, początkowe nagromadzenie także po największej części sprowadzało się do różnych form przywłasz-

czania pracy dodatkowej (poddaństwo, niewolnictwo i t. d.); zaoszczędzanie, dokonywane na swoją korzyść przez samych pracujących grało przytym bardzo podrzędną rolę. Widać z tego, jaką wartość ma teorja starych ekonomistów o pochodzeniu kapitałów z konsekwentnego oszczędzania.

Tak więc, dążąc wogóle do nagromadzenia, do zwiększania swej siły pieniężnej, kapitalista naturalną drogą dochodzi do konieczności nagromadzania kapitalistycznego, do konieczności rozszerzania przedsiębiorstwa, umieszczając w nim wciąż nowe kapitały z otrzymywanego zysku.

Ale gdyby żądza gromadzenia pieniędzy posiadała granice, poza które nie byłaby zdolna zmusić kapitalistę do rozszerzania i technicznego rozwoju przedsiębiorstwa, mimo to jednak bezpośrednia konkurencja przedsiębiorstw zmusiłaby go przekroczyć pod obu względami tę granicę. Konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami polega na tym, że każde stara się odebrać rynek innym. Walka prowadzi się przez obniżanie cen i ulepszanie gatunku towarów.

W walce tej wielkie przedsiębiorstwa z wielkiemi kapitałami mają stanowczą przewagę nad drobnemi. W wielkich przedsiębiorstwach produkcyjność pracy jest wogóle wyższa, ponieważ współpracownictwo i podział pracy są tam bardziej rozwinięte (nie mówiąc już o bardziej drobnej technicznej przewadze, jak np. mniejszych stosunkowo wydatkach na pracownię, na narzędzia, przewóz ciężarów i t. p.). Nagromadzenie kapitałów odbywa się tam szybciej, a więc łatwiej mogą być wprowadzane i zastosowywane różne techniczne udoskonalenia. Wielkim rękodzielniom łatwiej rozszerzać produkcję także dlatego, że przy rękodzielniczym podziale pracy przedsiębiorca zmuszony jest najmować nowych robotników odrazu całemi grupami (grupy rękodzielnicze) i naturalnie dla przedsiębiorstwa, składającego się z 20—30 grup, daleko łatwiej przyłączyć jeszcze jedną taką grupę, aniżeli takiemu, który się składa z 2-ch—3-ch grup.

Wielkie przedsiębiorstwa mają tym więcej szans zdobycia rynków, że łatwo wytrzymać mogą pewne obniżenie cen. Drobny kapitalista, który być może sam

zaledwie może utrzymać się ze swego zysku, często rujnuje się nawet przy krótko trwającej zniżce cen, trwająca zaś długo zniżka gubi go prawie napewno. Wielki zaś przedsiębiorca wydaje zazwyczaj na swój użytek zaledwie nieznaczną część zysku, a reszta idzie na powiększanie przedsiębiorstwa; przy zniżce cen kapitalista taki przestaje tylko rozszerzać przedsiębiorstwo, a chociaż nawet ponosi stratę, to stosunkowo nie prędko zrujnuje się ostatecznie.

Drobni przedsiębiorcy, nie będąc w stanie wytrzymać konkurencji, zmuszeni są sprzedawać swoje pracownie i narzędzia, tracąc przytym organizatorską rolę w produkcji społecznej. Wielcy zaś kapitaliści nabywają dla siebie środki produkcji, należące dawniej do drobnych wytwórców, i tym sposobem skupiają stopniowo, koncentrują kapitały w swoich rękach.

Ten proces centralizacji kapitałów stanowi nieunikniony rezultat kapitalistycznej konkurencji; dąży on sam przez się do zmniejszenia liczby przedsiębiorstw. Ale we wczesnej epoce kapitalizmu przemysłowego zjawisko to nie występuje wyraźnie, będąc zamaskowane odwrotnym procesem: zakładanemi wciąż nanowo (kosztem początkowego nagromadzenia) przedsiębiorstwami.

> To, cośmy tutaj powiedzieli o wielkich i drobnych kapitalistach, stosuje się także do pewnego stopnia do przedsiębiorców zręczniejszych, bardziej doświadczonych w prowadzeniu interesu, oraz do przedsiębiorców mniej praktycznych. Pierwsi ciągną ze swoich kapitałów więcej korzyści, tak jakby kapitały ich były większe. W miarę tego, jak działalność organizatorska w przedsiębiorstwach powierzona zostaje najemnym specjalistom, ta strona kwestji traci znaczenie.

Dążność kapitału powiększania różnemi sposobami rozmiarów wartości dodatkowej, otrzymywanej z każdej danej siły roboczej, przez powiększenie dnia roboczego, zwiększenie natężenia pracy, nadzwyczajne zaoszczędzanie kapitału zmiennego i t. d., wywołuje ze strony sprzedających siłę roboczą przeciwne dążenie—polepszyć lub przynajmniej nie pozwolić na pogorszenie materjalnych

warunków życia. Jest to druga dźwignia rozwoju w przemysłowo-kapitalistycznym społeczeństwie — siła powstająca początkowo w formie zwykłej konkurencji, pomiędzy każdym kupującym siłę roboczą a każdym sprzedającym ją. W pierwszych fazach kapitalizmu ten czynnik rozwoju nie posiada praktycznie wielkiego znaczenia wskutek nizkiego poziomu rozwoju i wielkiego rozstrzelenia sprzedawców siły roboczej. Życiowe znaczenie tego czynnika w epoce rękodzielniczej jest daleko mniejsze, niż w epoce walki czeladników z majstrami cechowemi, kiedy organizacje tych pierwszych zapewniały im dość dużą jedność działania.

Reasumując, można powiedzieć o siłach rozwoju w epoce rękodzielniczej co następuje. Zasadniczą wśród nich jest konkurencja w różnych postaciach wraz z jej psychologicznym rezultatem: żądzą gromadzenia bogactw. Kierunek zaś, w którym działają te siły, polega ze strony ekonomicznej na centralizacji kapitałów, z wzrastającym podziałem pracy i współpracownictwa, z technicznej zaś—na wzrastającej intensywności, długości i produkcyjności pracy przy możliwie największym *uproszczeniu* działalności każdego robotnika wykonawcy (rękodzielniczy podział pracy).

Historyczny początek okresu rękodzielniczego przypada na wiek XV — XVI dla Anglji i Holandji; dla innych krajów później. Jako historyczny koniec tego okresu uważać należy epokę wielkich wynalazków—koniec XVIII wieku w Anglji; w innych krajach kapitał rękodzielniczy zaczął ustępować miejsca maszynowemu później—w pierwszej i w drugiej ćwierci w. XIX.

VII. Kapitalizm przemysłowy.

EPOKA PRODUKCJI MASZYNOWEJ.

1. Stosunek społeczeństwa do przyrody.

a) Pochodzenie maszyny.

Z wewnętrznych stosunków kapitalistycznego społeczeństwa wypływa dążność kapitału do bezustannego zwiększania produkcyjności pracy. Lecz w epoce rękodzielniczej dążność ta napotyka przeszkody, leżące w samym charakterze sił produkcyjnych, rękodzielniczego okresu. Praca była wciąż ręczną, fizyczna siła człowieka grała główną rolę w produkcji. A ponieważ ma ona swoje granice, więc produkcyjność pracy nie mogła posunąć się poza pewną wysokość, dopóki władała narzędziem bezpośrednio ręka człowieka.

Rękodzielnia rozwijała produkcyjność pracy za pomocą coraz większego podziału pracy, za pomocą dzielenia pracy złożonej na coraz bardziej proste, pojedyńcze czynności. Przytym działalność robotnika, upraszczając się aż do ostateczności, stawała się coraz bardziej mechaniczną, maszynową. Właśnie wskutek tego, kiedy rękodzielnia doprowadziła rozwój pracy ręcznej do ostatecznych granic, i każdy następny krok w poprzednim kierunku zaczął przedstawiać ogromne trudności, dzięki mianowicie mechaniczności, prostocie czynności robotnika, okazało się stosunkowo łatwo pozostawić spełnienie tych czynności maszynie. Zmieniając robotnika wykonawcę w maszynę, rękodzielnia przygotowała zastąpienie go przez maszynę. I kiedy dalsze rozszerzanie się rynków wymagało dalszego rozwoju środków produkcji, a rękodzielnia nie mogła już dać nic więcej, wówczas odbyło się przejście od pracy ręcznej do maszynowej.

Główna właściwość produkcji maszynowej polega na tym, że bezpośrednie wykonawcze czynności produkcji wypełniane są *nie przez siłę człowieka, lecz przez siłę*

rzyrody; rola zaś robotnika coraz bardziej ogranicza się o kierowania i doglądania maszyny, *stając się co do typu swego pod wielu względami analogiczną z dawną pracą organizatorską.*

Ponieważ siły przyrody są nieograniczone, to wraz z postępem wiadomości naukowych produkcyjność pracy w produkcji maszynowej może wciąż wzrastać do niewiadomych nam granic.

Historja maszyny rozpoczyna się daleko wcześniej od epoki kapitalizmu maszynowego. Już w czasach klasycznego niewolnictwa wynaleziono młyn wodny, a także pompę wodną, maszyny do czerpania; w wiekach średnich pojawił się wiatrak, a w okresie rękodzielniczym stosowano niekiedy maszynę dla pełnienia pewnych prostych czynności, które wymagały nakładu wielkiej siły mechanicznej, np. dla tłuczenia rudy, pompowania wody z kopalń i t. p. Ale ogólne znaczenie maszyn w produkcji było prawie żadne.

Zastosowywanie maszyn w epoce przedkapitalistycznej ograniczone było nietylko przez brak wiadomości technicznych, wskutek czego wynajdowano bardzo mało maszyn i przytym bardzo niedoskonałych. Zdarzało się często, że wynalezione maszyny nie mogły wejść w powszechną technikę produkcji wskutek czysto społecznych niesprzyjających warunków. I tak już w XVIII w. wynaleziono mechaniczne warsztaty tkackie i przędzalnicze, które w porównaniu z ręcznemi stanowiły wielki krok naprzód. Ale w owych czasach średniowieczne organizacje rzemieślnicze, jakkolwiek już upadały, jednakże posiadały jeszcze dość znaczną siłę ekonomiczną i stosownie do tego znaczenie polityczne. One to więc, wskutek łatwo zrozumiałych pobudek, z rozpaczliwą nienawiścią występowały przeciw wszelkim próbom zastąpienia pracy człowieka pracą maszyny. Pod wpływem korporacji kościelnych rady miejskie jedna za drugą wydają rozporządzenia, zabraniające wprowadzania warsztatów mechanicznych, lud rozbija maszyny, wynalazców prześladują okrutnie, jako ludzi, którzy chcą rzemieślników pozbawić kawałka chleba.

Ale pod wpływem handlowego i przemysłowego kapitału dawne organizacje rozkładały się, tracąc swoją siłę ekonomiczną, a z nią i wpływ polityczny i powagę

moralną. Panujące znaczenie w życiu ekonomicznym zdobywali kupcy i rękodzielnicy. Ich zaś stosunek do maszyn był zupełnie inny. Im maszyny nie groziły już, tak jak rzemieślnikom cechowym, zburzeniem drogiego dla nich porządku życia społecznego, podkopaniem materjalnej podstawy ich bytu. Maszyny obiecywały zysk, a to był nieodparty argument na ich korzyść.

Tak więc rozwój ekonomiczny, osłabiwszy i zniszczywszy siły wrogie maszynie, wzmocnił i zwiększył siły stojące po jej stronie, i tym sposobem przygotował grunt dla jak najszerszego zastosowania maszyny.

We wszechświatowym rozwoju kapitalistycznym okres rękodzielniczy jest bezwarunkowo fazą niezbędną: nie można sobie nawet wyobrazić bezpośredniego powstania wielko-maszynowej produkcji np. z techniki rzemieślniczej. Ale w historji społeczeństw, które wystąpiły później niż inne na drodze rozwoju kapitalizmu, wpływ ich historycznego środowiska—kultury starszych społeczeństw—pozwala prawie omijać rękodzielnicze fazy techniki: od drobno-rzemieślniczej i rękodzielniczej produkcji, zorganizowanej przez kapitał handlowy, odbywa się proste przejście do wielkiej maszynowej produkcji, z jej wszystkiemi społeczno-ekonomicznemi rezultatami.

b) Co to jest maszyna?

Maszyna jest to narzędzie pracy, które *wykonawczą* robotę człowieka zastępuje działaniem sił przyrody. Jest to wyższy, najdoskonalszy typ narzędzia.

Badając ogólną budowę różnych maszyn, łatwo spostrzec, że w zasadzie budowa ta jest jedna. W maszynie rozróżnić należy trzy części: motor, mechanizm transmisyjny i część roboczą czyli instrument mechaniczny. Każda z tych części maszyny ma swoją historję rozwoju. Kiedy maszynę stosuje się do niewielkiej pracy, nie wymagającej znacznych strat siły mechanicznej, jako motor w maszynie służy często mechaniczna siła robocza człowieka.

Tak np. maszyna do szycia wprowadza się w ruch za pomocą jednostajnych poruszeń ręki lub nogi. Jest to nieskończony, niezupełnie rozwinięty typ maszyny.

Zastąpienie ludzkiej siły motorycznej przez siłę zwierząt (głównie koni) jest pierwszym krokiem naprzód w rozwoju motoru maszynowego. Ale niema tu jeszcze wielkiego postępu: siła zwierząt kosztuje stosunkowo drogo; pracować bezustanku nie mogą (doświadczony gospodarz nie zmusza np. konia pracować więcej jak 8 godzin na dobę); zresztą siła zwierząt nie przewyższa zbyt znacznie siły człowieka.

Następnym krokiem naprzód było zastąpienie zwierząt przez siłę wiatru i spadku wody. Motory te mają już tę wyższość, że są nieżywotne; ale posiadają także pewne braki.

Siła wiatru, którą od niepamiętnych czasów stosowano w szerokich rozmiarach dla przewożenia ciężarów wodą (statki żaglowe), lecz bardzo mało w innych dziedzinach produkcji, posiada tę niedogodność, że jest bardzo niestała i działa nierównomiernie. Siła wody nie posiada tych niedogodności, wskutek czego w epoce rękodzielniczej zdobyła wielkie znaczenie. Ale i ona nie pozbawiona jest poważnych braków. Po pierwsze, motor wodny zastosować można tylko tam, gdzie jest pod ręką prąd wody i gdzie jego zużytkowanie nie staje w sprzeczności z interesami i prawami miejscowej ludności lub właścicieli ziemskich. Po wtóre, w naszych chłodnych krajach w zimie siła wody działa nie zawsze. Wreszcie nie można jej zwiększać dowoli. Wskutek tych właśnie motorów wodnych użycie ich nie mogło być stosowane szeroko. Jest to jedna z przyczyn, że w okresie rękodzielniczym, póki nie wynaleziono lepszego motoru, stosowano bardzo mało maszyn.

Gdzieniegdzie używano już w epoce rękodzielniczej motorów parowych, ale bardzo niedoskonałej i niedogodnej konstrukcji. Kiedy w 1774 r. Watt udoskonalił znacznie mechanizm ich i stworzył znaną maszynę parową o podwójnym działaniu, wówczas okazało się, że para jest owym najlepszym motorem, jakiego potrzebował rozwijający się przemysł kapitalistyczny.

W motorze parowym siła mechaniczna powstaje przez zużycie węgla i wody. Siłę działania można zmniejszać i zwiększać dowoli. Tam motor urządzony jest tak, że można go z łatwością przewozić z miejsca na miejsce i używać do wszelkich maszyn roboczych.

Ale na tym nie zatrzymał się rozwój motoryczny części maszyny. W ostatnich czasach coraz większe znaczenie zdobywają motory elektryczne. *Tymczasem* zastosowanie ich jest jeszcze bardzo ograniczone, ale już teraz widzimy pewną przewagę elektrycznej siły motorycznej nad siłą pary: najważniejsza przewaga polega na tym, że energję elektryczną można dzielić na jak najmniejsze części i że można ją przenosić na jakie się podoba odległości z niewielką (przy pewnych warunkach) stratą.

Elektryczność będzie prawdopodobnie głównym motorem następnego okresu organizacji produkcji. Już współczesna technika zna sposoby przemieniania wszelkiej siły przyrody w elektryczność i przenoszenia jej następnie gdzie się podoba. Dzięki temu, elektryczność da prawdopodobnie możność zastosowywać z korzyścią takie olbrzymie źródła siły w przyrodzie, jak ogromne wodospady, przypływy morskie i t. p.; wielu z tych źródeł nie wyzyskiwano dotychczas głównie z tego powodu, że nie umiano przenosić energji ich na odległość.

Druga część maszyny to mechanizm transmisyjny, który przelewa energję motoru na maszynę roboczą. Powinien on zmieniać charakter i kierunek tych poruszeń, które daje pierwsza część maszyny, zmieniać celowo, stosownie do przeznaczenia maszyny i w tej postaci przelewać ruch na instrument roboczy. W miarę tego jak maszyna zastosowuje się do coraz bardziej złożonych procesów produkcji, mechanizm transmisyjny komplikuje się, złożoność jego wzrasta jeszcze bardziej, kiedy się używa jednego i tego samego motoru dla poruszania naraz kilku maszyn roboczych, szczególnie gdy są one różnego rodzaju. Jeśli jedna maszyna robocza wymaga ruchu kołowego, druga prostego, a trzecia łamanego i t. d., to łatwo sobie przedstawić, jakie mnóstwo oddzielnych przyrządów posiadać musi mechanizm transmisyjny, ażeby odpowiadać celowi. Staje się on całym systemem kół zębatych, wałków, przyrządów odśrodkowych, wahadeł i t. p., a system tym jest bardziej złożony, im bardziej złożone, różnorodne i liczniejsze są maszyny robocze, poruszane jednym motorem.

Trzecią, najważniejszą część maszyny stanowi ma-

szyna robocza albo instrument mechaniczny. Powstał on bezpośrednio z instrumentu, którym pracował robotnik ręczny w rzemiośle lub rękodzielnictwie. Często zresztą instrument ten w maszynie roboczej ulega takiej zmianie, że trudno go nawet poznać.

Ale maszyna robocza różni się przedewszystkim od instrumentu pracy ręcznej tym, że występuje bezpośrednio jako instrument *maszyny*, a nie *człowieka*; lecz maszyna wykonywa ruch, który przedtym wykonywało narzędzie ręką człowieka. Nawet jeśli za motor w maszynie służy siła człowieka, instrument roboczy mimo to porusza się bezpośrednio nie rękami człowieka, lecz za pomocą mechanizmu transmisyjnego.

Tak więc maszyna zastępuje robotnika, o ile był on w produkcji prostym wykonawcą, prostym narzędziem woli organizującej. Wskutek tego na maszynę przechodzi wiele ze stosunków, które istniały dawniej pomiędzy robotnikami-wykonawcami rękodzielni.

I tak współpracownictwu i podziałowi pracy pomiędzy robotnikami rękodzielni odpowiada „współpracownictwo“ i „podział pracy“ pomiędzy maszynami (wyrażenie warunkowe, ponieważ „pracować“ może tylko człowiek).

Przykład prostego współpracownictwa przedstawia fabryka tkacka, składająca się z mnóstwa warsztatów mechanicznych, umieszczonych w jednym budynku i pełniących jednakową funkcję. Jeden i ten sam motor porusza w tym wypadku mnóstwo jednakowych maszyn.

„Podział pracy“ pomiędzy maszynami polega na tym, że cały szereg różnych, ale znajdujących się we wzajemnym związku maszyn, przerabiają jedna za drugą jeden i ten sam materjał, dopóki nie przybierze ostatecznej swojej formy. Tam, gdzie początkowo zaprowadza się podział pracy pomiędzy maszynami, bywa on mniej więcej taki sam, jak w rękodzielni, prowadzącej tę samą produkcję. Np. w rękodzielni wełnianej praca była podzielona pomiędzy gremplarzami, przędzalnikami i t. d. Teraz zamiast tych robotników zjawia się cały szereg maszyn — do czesania, gremplowania i t. d. W przejściowym stadjum jedne czynności pełniła maszyna, podczas gdy inne spełniane były przez pracę ręcz-

ną. W przyszłości sposób podziału pracy pomiędzy maszynami może naturalnie ulec zmianie.

W podziale pracy pomiędzy maszynami jedna dostarcza drugiej materjału do przerabiania, tak jak w rękodzielni jeden robotnik dostarczał go drugiemu. I tutaj przy różnych maszynach, jak tam w rękach różnych robotników materjał przechodzi jednocześnie przez wszystkie stadja przetwarzania. Grupie rękodzielniczej, t. j. pewnemu określonemu stosunkowi pomiędzy liczbą robotników różnych specjalności, odpowiada „system maszyn“, t. j. pewien określony związek pomiędzy liczbą, rozmiarami i szybkością ruchu jednej, drugiej i trzeciej maszyny: tak jak na pewną liczbę przędzalników potrzeba pewną liczbę tkaczy, ażeby zdążyli przerobić materjał dostarczony przez pierwszych, tak na pewną liczbę maszyn przędzalniczych danej konstrukcji powinna się znajdować pewna liczba mechanicznych warsztatów tkackich również danej konstrukcji.

Widać z tego, że rola robotnika rękodzielniczego w rzeczywistości daleko bardziej zastąpiona była przez *samą maszynę*, niż przez robotnika przy maszynie; ten ostatni, według typu swojej działalności produkcyjnej, różni się znacznie od pierwszego: ten kieruje przedewszystkim i kontroluje, podczas gdy tamten — wypełniał. Jest to bardzo ważna różnica.

Zresztą w przejściowych stadjach produkcji maszynowych, które nie dosięgły jeszcze zupełnego rozwoju, potrzeba robotników nietylko dla dozoru i kontroli nad działaniem maszyn, ale poczęści także dlatego, ażeby bezpośrednio nadawać instrumentom mechanicznym pewne ruchy, do których maszyna nie jest jeszcze przystosowana. Ale rozwój produkcji maszynowej dąży do zastąpienia tych wszystkich niedokończonych maszyn przez automatyczne, samodziałające mechanizmy, w których maszyny robocze bez bezpośredniej pomocy człowieka wykonywają wszystkie ruchy, niezbędne dla przerobienia materjału. Im w większym stopniu odbywa się ta zamiana, tym w większym stopniu praca robotnika przy maszynie przybiera podobieństwo dawnej pracy organizatorskiej.

W produkcji rzemieślniczej organizatorska strona pracy jest w bardzo małym stopniu oddzie-

lona od pracy wykonawczej; robotnik, majster lub czeladnik po większej części sami się kontrolują, sami się rządzą. Rękodzielnia kończy podział obu stron pracy, doprowadzając go do ostateczności, do takiego absurdu, jak przemiana człowieka w maszynę. Maszyna godzi te sprzeczności, nadając pracy wykonawczej charakter organizatorski, wymagając od robotnika nietylko siły fizycznej i mechanicznej wprawy, ale także rozumu i woli.

Co do produkcyjności pracy, to główna wyższość pracy maszynowej nad ręczną polega na następującem: najbieglejszy robotnik nie jest wstanie pracować naraz kilkoma narzędziami, ponieważ posiada nie więcej jak dwie ręce i dwie nogi. W Niemczech próbowano niegdyś zmusić jednego robotnika pracować przy dwuch kołach przędzalniczych i przy dwuch wrzecionach, odrazu obiema rękami i obiema nogami; ale to wymagało takiego olbrzymiego natężenia, że przechodziło wogóle siły robotnika. Maszyna zaś pracuje naraz mnóstwem instrumentów. Np. w współczesnych przędzalniach jeden robotnik przy pomocy odpowiedniej maszyny kieruje setkami wrzecion (w Anglji już w r. 1887 na jednego robotnika przypadało przeciętnie 333 wrzecion, a w większych przędzalniach przeszło 400). Jeśli dodamy do tego fakt, że szybkość ruchów maszyny znacznie przewyższa szybkość ruchów człowieka, to stanie się jasnem, jaki olbrzymi wzrost produkcyjności pracy osięgnąć można przy pomocy maszyny. Przy maszynowym tkactwie np. jeden przeciętny robotnik zdąży zrobić tyle, ile przedtym 40 dobrych ręcznych tkaczy.

Przeprowadzimy tutaj porównanie produkcyjności pracy przy wyrobie szpilek rzemieślniczej, rękodzielniczej i maszynowej fabrykacji.

Jeden robotnik, spełniający wszystkie czynności w produkcji szpilek, niewiadomo czyby zdążył zrobić 10 szpilek na dzień. W rękodzielni przy podziale pracy tylko pomiędzy 10 robotnikami, codzienna ilość produkcji wynosi 48,000 szpilek—po 4,800 na każdego robotnika. Maszyna szpilkowa wytwarza 180,000 szpilek dziennie, przyczym jeden robotnik może kierować naraz kilkoma takiemi maszynami. W jednej fabryce amery-

kańskiej o 70 maszynach szpilkowych, wytwarzających $7^1/_2$ miljonów szpilek dziennie, potrzeba było tylko 5 robotników, a więc wypadało na każdego $1^1/_2$ miljona szpilek dziennie.

Już w obecnych czasach ludzkość posiada ilość siły parowej, która zastępuje przeszło miljard robotników; tymczasem liczba dorosłych robotników na kuli ziemskiej nie przenosi 400—500 miljonów.

Przytym postęp produkcji maszynowej posuwa się z wzrastającą szybkością. Zastępując w produkcji siły robotnika przez siły przyrody, zastosowanie maszyn otwiera nieograniczone pole rozwoju sił produkcyjnych wzrostu władzy człowieka społecznego nad przyrodą.

c) Rozpowszechnienie produkcji maszynowej.

Czy maszyna jest zawsze pożyteczna w produkcji, czy zwiększa zawsze produkcyjność pracy? Naturalnie wtedy tylko, kiedy rzeczywiście zaoszczędza pracę.

Przypuśćmy, że wynaleziono nową maszynę, przy pomocy której jeden robotnik wykonywa to, co dawniej wykonywała praca 11 ludzi; a więc maszyna zastępuje 10 robotników-wykonawców. Zużywa się, przypuśćmy, w przeciągu 300 dni i zaoszczędza tym sposobem przez cały czas użycia 3,000 dni pracy.

Jeśli sama maszyna (t. j. cała jej konstrukcja) kosztuje 3,500 dni pracy, to byłoby naturalnie bez sensu zaprowadzać ją, ponieważ otrzymuje się przytym, zamiast zaoszczędzenia, stratę 500 dni roboczych. Jeżeli nawet produkcja maszyny kosztuje 3,000 dni, to i tak jest ona bezużyteczna, ponieważ nie oszczędza nic pracy.

Ale jeśli wartość maszyny wynosi np. 2,500 dni roboczych, wówczas maszyna zwiększa produkcyjność pracy i jest pożyteczną dla produkcji, ponieważ zaoszczędza 500 dni roboczych.

Jednakże kapitalista-przedsiębiorca, od którego zależy zaprowadzić lub nie zaprowadzić maszynę, ma inny punkt widzenia. Dla niego, mówiąc wogóle, jest zupełnie obojętne, czy maszyna zaoszczędza, lub nie, pracę ludzką; dla niego ważną jest kwestja, czy powiększy ona zysk jego? Kapitalista wylicza, ile rubli musi wydać na

kupno maszyny i ile rubli powinna mu ona zaoszczędzić na płacy zarobkowej.

Przypuśćmy, że maszyna zaoszczędza 3,000 dni roboczych, sama zaś kosztuje 2,500; przytym wartość siły roboczej dziennie równa się 5-ciu godzinom prostej pracy, co odpowiada cenie 50 kop., i norma wartości dodatkowej 100%, t. j. cała nowa wartość wytwarzana przez robotnika równa się 10 godzinom, co odpowiada 1 rub.

Jeśli przedsiębiorca kupuje maszynę, musi zapłacić za nią drugiemu kapitaliście ilość pieniędzy, które zostały wytworzone w 2,500 dni, ponieważ taką jest wartość maszyny; ta suma pieniędzy wynosi 2,500 rubli. Jeśli kapitalista nie zaprowadza maszyny, to musi zamiast niej kupić nową siłę roboczą na 3,000 dni roboczych, któreby mu zaoszczędziła maszyna. Ponieważ siła robocza kosztuje dziennie $^1/_2$ rubla, to za 3,000 dni kapitalista wypłaciłby nowym robotnikom 1,500 rubli płacy zarobkowej, t. j. o 1,000 rubli mniej niż za maszynę. Jasnym jest, że niema korzyści zaprowadzać maszyny, chociaż podwyższa ona produkcyjność pracy. Kupując maszynę, kapitalista płaci za nią cenę odpowiednio do tej sumy pracy, która została wydana na jej produkcję, podczas gdy kupując siłę roboczą, opłaca tylko część pracy, którą siła robocza mu dostarczy.

Gdyby maszyna kosztowała 1,500 dni pracy, czemu odpowiada cena 1,500 rubli, wówczas dla przedsiębiorcy nie byłoby pożytku zaprowadzać maszynę; nie przyniosłaby mu ani zysku, ani straty, ponieważ siła robocza w przeciągu 3,000 dni kosztuje także 1,500 rubli.

Ale jeżeli maszyna kosztuje tylko 1,000 dni i cena jej wynosi 1,000 rubli, kapitaliście korzystnie jest zaprowadzić maszynę: za 1,000 rub. pozbywa się wydatku 1,500 rub. na płacę zarobkową, co przynosi mu zysku 500 rubli.

Należy tutaj jeszcze zauważyć, że ceny rynkowe i maszyny i siły roboczej zbaczają do pewnego stopnia od wartości swoich; a tylko cena rynkowa ma znaczenie dla przedsiębiorcy.

Tak więc maszyna nie zawsze jest korzystna dla kapitalisty, chociaż nawet zwiększa produkcyjność pracy. Kapitalistyczne zastosowanie maszyny możliwe jest

tylko w tym razie, kiedy cena jej jest niższą, niż cena siły roboczej, jaką maszyna zastępuje.

Stąd łatwo zrozumieć, dlaczego jedne i te same maszyny używane są z korzyścią przez kapitalistów w jednych krajach, podczas gdy w innych nie używają ich zupełnie. Np. niektóre maszyny wynalezione w Anglji są kapitalistycznie korzystne tylko w Ameryce, gdzie płaca zarobkowa wyższa jest niż w Anglji. Im płaca zarobkowa jest niższa, tym mniej korzyści przedstawiają maszyny dla przedsiębiorców, tym mniej znajdują zastosowania. (Jest to jedna z głównych przyczyn, które powstrzymują proces produkcji maszynowej w Rosji, szczególnie w przemyśle rolniczym).

Mimo te ograniczające warunki, maszyny rozpowszechniały się wogóle bardzo szybko. Odbywało się to z pewną ciągłością, będąc nawet w każdym oddzielnym wypadku nie wynikiem jakiegoś trafu, kierującego tak a nie inaczej fantazją wynalazcy, lecz zaspokojeniem dojrzałej potrzeby samej produkcji. Ażeby wykazać to naocznie, zobaczymy jakim sposobem w oddzielnej dziedzinie produkcji powstaje potrzeba maszyny i jakim sposobem zaprowadzenie maszyn w jednych gałęziach przemysłu wywołuje przejście do maszyn także i w innych, związanych z pierwszemi. Jako przykład posłuży nam historja angielskiej produkcji bawełnianej.

Jeszcze w połowie XVIII wieku ta gałąź produkcji była zorganizowana głównie według domowo-kapitalistycznego typu: tkacz, zazwyczaj głowa rodziny, pracował przy ręcznym warsztacie w swoim własnym domu; przędzeniem zajmowali się członkowie rodziny—żona i dzieci. W takich warunkach tkanie szło wogóle prędzej niż przędzenie: przędzalnicy nie nadążali za tkaczem, nie mogli przygotowywać mu wciąż dostatecznej ilości przędzy. Przeciwieństwo to zwiększyło się jeszcze bardziej, kiedy wynaleziono samo-biegające czółenko, które dwa razy zwiększyło produkcyjność pracy tkackiej. Z drugiej zaś strony przędzenie zalegało także w porównaniu z produkcją bawełny—surowego materjału dla przędzenia. Jak wielką była potrzeba ulepszenia techniki przędzalniczej, sądzić można np. z faktu, że w 1782 roku w Anglji, wskutek braku robotników, leżała niesprzędzona cała bawełna, przywieziona z kolonji w ciągu trzech

poprzednich lat, i leżałaby jeszcze lat kilka, gdyby nie zjawiła się z pomocą maszyna.

Wówczas jeden za drugim pojawiają sę wynalazki w tej dziedzinie. Początkowo wynaleziono warsztat, który prządł jednocześnie 8 nici, pełnił pracę 8 przędzalników. Następnie nowy wynalazek daje możność poruszać tę maszynę za pomocą siły wody. Następnie zjawia się cały szereg innych ulepszeń, które prowadzą nietylko do zwiększenia ilości przędzy, ale także do udoskonalenia jej jakości.

W przemyśle bawełnianym powstaje znów nieodpowiedniość pomiędzy pojedyńczemi fazami produkcji, ale już w odwrotnym kierunku: teraz tkacz nie nadąża za przędzalnikami. Nieodpowiedniość ta również usunięta została w 1787 roku przez wynalezienie mechanicznego warsztatu tkackiego.

O ile rękodzielniczy podział pracy ułatwił przejście do maszyny, widać między innemi z tego, że pierwszemi wynalazcami byli zazwyczaj prości robotnicy, nie mający ani ogólnego, ani technicznego wykształcenia, posiadający tylko praktyczną znajomość danej gałęzi produkcji. Co więcej, mechaniczny warsztat tkacki wynalazł ksiądz z Kentu.

Po wszystkich udoskonaleniach w przędzeniu i tkaniu dawny sposób bielenia materji bawełnianej okazał się zupełnie niedostatecznym. Nadzwyczajna długość trwania tego procesu — kilka miesięcy — nie stanowiła wielkiej przeszkody, dopóki przędzenie i tkanie było ręczne i ilość wytworzonych tkanin była stosunkowo niewielka. Teraz zaś wobec ogromnego zwiększania produkcyjności pracy przędzalników i tkaczy, powstała potrzeba przyśpieszenia procesu bielenia. Z pomocą przyszła chemja: kiedy zastosowano przy bieleniu kwasy, trwanie procesu zmniejszyło się do kilku dni, a nawet kilku godzin.

Wskutek tych samych przyczyn w końcu XVIII w. powstały ulepszenia w farbowaniu i drukowaniu perkali. Następnie, aby przygotować dostateczny materjał dla maszynowej produkcji przędzalniczej, niezbędnym było znaczne rozszerzenie produkcji bawełny; w tym zaś celu potrzeba było zaprowadzić specjalną maszynę, która oddziela włókna bawełny od nasion.

Zmiany takie odbywały się nietylko w przemyśle bawełnianym. Pociągały one za sobą konieczność innych zmian. I tak, wiele z wynalezionych maszyn okazałyby się w masie wypadków nieużyteczne, gdyby nie wynaleziono nowej siły poruszającej, zdolnej wytwarzać większą ilość pracy. Źródłem tej siły była maszyna o podwójnym działaniu i t. d.

Rezultatem całego szeregu podobnych zmian było nadzwyczajne rozszerzenie się produkcji. Wywołało ono potrzebę nowych, ulepszonych dróg komunikacji. Dla każdego okresu ekonomicznego rozwój komunikacji zależy od ogólnego rozwoju produkcji. Np. średniowieczne drogi komunikacyjne, dostateczne dla drobnej produkcji, okazały się niedostateczne dla okresu rękodzielniczego — wówczas udoskonalono żeglugę, przeprowadzono szosy. I to również okazało się za mało dla kapitalizmu maszynowego z jego ogromną produkcyjnością pracy, wówczas nastał czas statków parowych, kolei żelaznych, telegrafów i t. d.

Tak więc dzięki ścisłemu związkowi pomiędzy różnemi dziedzinami przemysłu, wynajdowano i zaprowadzano szybko jedną maszynę za drugą. Masa maszyn powstała w krótkim okresie końca XVIII i początku XIX wieku.

W rolnictwie przejście do maszyn odbywa się najpóźniej, co się objaśnia przez wiele przyczyn. Po pierwsze, rolnictwo nie mogło rozwinąć rękodzielniczego podziału pracy, który tak dobrze przygotował grunt dla maszyny. Po wtóre, zaprowadzeniu maszyn w rolnictwie nie towarzyszą tak jaskrawe zmiany w produkcyjności pracy, jak w przemyśle przetwórczym, tak że dla rolniczego kapitalisty zaprowadzenie maszyn stanowi słabszą pobudkę. Wreszcie ucisk, wywierany przez resztki feudalizmu, które długo przechowują się w sferze rolnictwa, stanowią niemałą przeszkodę postępu technicznego w tej dziedzinie produkcji.

Na początku okresu maszynowego wyrabiano maszyny w rękodzielniach, przygotowujących instrumenty. Dopóki sama budowa maszyn opierała się na pracy *ręcznej*, rozwój produkcji maszynowej szedł z konieczności bardzo powoli. Maszyny kosztowały drogo, były nie dość silne i doskonałe. Ażeby maszyna dobrze

funkcjonowała, niezbędną jest najściślejsza prawidłowość w formie jej oddzielnych części, zupełna odpowiedniość ich rozmiarów — jednym słowem największa ścisłość w licznych operacjach produkcji maszyn. Do takiej ścisłości praca ręczna nie dochodzi nawet przy największej biegłości robotnika; możliwa jest ona w zupełności jedynie przy maszynowym wykonaniu. Prócz tego produkcyjność pracy w rękodzielniach instrumentów była niedość wielka, aby mogły one przygotować taką np. masę maszyn, jaką się stosuje obecnie.

Kiedy sama produkcja maszyn stała się maszynową, wówczas usuniętą została ostatnia przeszkoda rozwoju wielkiego przemysłu—zaczął on wówczas rozwijać się z niebywałą szybkością.

Przytym nauka stała wciąż na usługach produkcji kapitalistycznej, spełniając najsumienniej jej wymagania. Zapotrzebowanie na wynalazki ze strony kapitału spowodowało zwiększone ich zaofiarowanie ze strony pracy umysłowej.

2. Stosunki społeczne produkcji w okresie kapitalizmu maszynowego.

a) Rozwój prostego współpracownictwa i podziału pracy w pojedyńczych przedsiębiorstwach.

Zdawałoby się, że zaprowadzenie maszyn, zmniejszając potrzebę wykonawczej pracy ręcznej, powinnoby zmniejszać ilość robotników w oddzielnych przedsiębiorstwach, tak że rozwój współpracownictwa wogóle powinien się zmniejszyć. Ale taki wpływ maszyn wynagradza się z nadwyżką przez inne warunki.

Po pierwsze rozszerzenie się produkcji maszynowej odbywa się tak szalenie szybko, masa wyprodukowanych towarów wzrasta tak bardzo, że mimo zwiększoną produkcyjność pracy, przemysł w większości wypadków wymaga nie mniej, lecz więcej rąk roboczych niż dawniej. (Samo się przez się rozumie, że taki wzrost produkcji przypuszczać każe rozszerzanie się rynków;

zwiększenie produkcyjności pracy pociąga za sobą, według prawa wartości pracy, obniżenie się ceny towarów, co bardzo zwiększa popyt na nie).

Po wtóre, działanie konkurencji na kapitalistów staje się szczególnie silne w epoce maszyn. Konieczność zaprowadzania nowych maszyn, wkładania w przedsiębiorstwo coraz więcej kapitału doprowadza szybciej, niż dawniej, słabszych kapitalistów do ruiny. Resztki rzemiosła, resztki rękodzielni giną z przerażającą szybkością. Drobne przedsiębiorstwa maszynowe idą wślad za niemi. *Ogólna liczba przedsiębiorstw zmniejsza się.* Kapitały zwyciężonych skupiają się w rękach zwycięzców. Tym sposobem pojedyńcze przedsiębiorstwa stają się coraz większe.

Wskutek tych dwuch warunków — rozszerzania się produkcji i zwiększonej konkurencji — rozmiary współpracownictwa wogóle nietylko nie zmniejszają się, lecz rosną z ogromną szybkością. Jeżeli dawna rękodzielnia zajmowała setki robotników, to późniejsza fabryka maszynowa organizuje zwykle tysiące, czasami i dziesiątki tysięcy.

Taki rozwój współpracownictwa, jednocząc masę ludzi w przedsiębiorstwach, prowadzi do tego, że produkcja staje się coraz bardziej *społeczną.*

Można to powiedzieć *o współpracownictwie wogóle*, zaliczając do tego prostą kooperację i techniczny podział pracy wewnątrz przedsiębiorstwa. Ale na szczególną uwagę zasługują zmiany w samym charakterze technicznego podziału pracy.

W rękodzielni techniczny podział pracy przybiera taką formę, że różni robotnicy wykonywają różne *niepodobne do siebie* roboty; robotnik specjalizuje się i każda specjalność odcina się ostro od innych.

Maszyna usuwa stopniowo specjalizację i odgraniczenie. Po pierwsze, działalność produkcyjna staje się bardziej zbliżoną dla różnych robotników, bardziej jednorodną: czy robotnik musi kierować tą, czy inną maszyną, praca jego, sprowadzająca się głównie do uważnego dozoru i kontroli nad martwym wykonawcą, przedstawia mało różnic w ogólnym swym charakterze; staje się ona tym bardziej podobną, im maszyny są doskonalsze, im mniej musi robotnik mieszać się bezpośrednio do

procesu poruszeń maszyny. Po wtóre, w miarę specjalizacji maszyn, zmniejsza się, stając się potrochu zbyteczną, specjalizacja ludzi: robotnik łatwo uczy się kierować jedną, drugą i trzecią maszyną, nie potrzebuje całe życie poświęcać się jedynej detalicznej robocie.

Tym sposobem rola różnych robotników w podziale pracy pomiędzy niemi *dąży do ujednostajnienia się*; techniczny podział pracy coraz bardziej przybiera cechy *prostego współpracownictwa*; jest to ważne dla zrozumienia psychologji badanego okresu: niejednakowa rola w produkcji wyradza niepodobne typy psychiczne, z różnemi dążeniami, podobna rola — podobne typy, podobne dążności.

Taki jest ogólny kierunek, w którym rozwijają się stosunki produkcyjne. Lecz stare formy ustępują miejsce nowym bardzo powoli, a niektóre cechy czysto rękodzielniczego podziału pracy długo jeszcze utrzymują się w organizacji przedsiębiorstw. Poczęści zależy to od tego, że sama technika maszynowa powstaje stopniowo, istnieje więc cały szereg form przejściowych od techniki rękodzielniczej do maszynowej, przyczem naturalnie i stosunki pomiędzy robotnikami noszą charakter mieszany. Z drugiej strony współczesna produkcja maszynowa jest kapitalistyczną. Organizatorem przedsiębiorstw jest kapitał, który urządza produkcję tak, jak tego wymagają interesy kapitałów. Z tego zaś punktu widzenia dyscyplina i porządek w fabryce wymagają, ażeby robotnik był w miarę możności przywiązany do jakiejś specjalności i nie zmieniał jej według własnej woli. Robotnika przystawiają do pewnej maszyny, często do pewnej jej części, nie dając mu możności zmiany zajęcia: z jego strony nie może być żadnego wyboru.

Wyjątek stanowi naturalnie wypadek, kiedy robotnik przechodzi od jednego pracodawcy do drugiego. Ale na to robotnik decyduje się niełatwo wskutek niepewności położenia, nie może zmieniać często miejsca tylko dlatego, żeby uniknąć jednostajności pracy.

W rezultacie — praca przy maszynie okazuje się ściśle podzieloną w przedsiębiorstwie. Każdy robotnik raz na zawsze przywiązany jest do jednego mechanizmu, jako żywy jego dodatek.

Jednakże im dalej, tym w większym stopniu tenden-

cja uczynienia z człowieka stałego niewolnika jednej maszyny słabnie wskutek innych, następujących wpływów: po pierwsze, zmienność techniki produkcji powoduje częste zmiany w podziale siły roboczej wewnątrz przedsiębiorstwa; po wtóre, zmienność samych rozmiarów produkcji w przedsiębiorstwie, stosownie do warunków rynku, wywołuje także zmiany w umieszczeniu robotników; po trzecie, wzrasta wogóle ruchliwość klasy robotniczej, z jednej strony wskutek nadzwyczajnej niestałości warunków rynku robotniczego, z drugiej strony wskutek ogromnego rozszerzenia się rynku tego w przestrzeni, wobec udoskonalonych dróg komunikacji: robotnik, tracąc pracę w jednym miejscu, jedzie często o tysiąc wiorst szukać zarobku w drugim i trzecim; kapitalista jednego kraju sprowadza tysiące robotników z drugiego itp.

Stosunkowo odrębne położenie w produkcji zajmuje wciąż dalej wyższa grupa robotników najemnych, tak zwany personel inteligentny—dyrektorowie fabryk, naczelnicy pracowni, buchalterowie, wykształceni mechanicy, technicy i t. d. Są to przedstawiciele złożonej pracy w maszynowej organizacji produkcji. Praca ich jest głównie organizatorska—ogólny zarząd i ogólna kontrola nad działalnością robotników i funkcjonowanie maszyn. Personel inteligentny stanowi grupę stosunkowo nieliczną.

Ale produkcja maszynowa w rozwoju swoim i tę grupę stara się zbliżyć, zrównać z innemi robotnikami najemnemi. Z jednej strony w miarę tego jak maszyny wydoskonalają się, wzrasta ich złożoność i delikatność budowy, tak że również dla prostego robotnika staje się niezbędną coraz większa inteligencja, coraz większe ogólne, a nawet techniczne wykształcenie, w przeciwnym razie byłby niezdolnym do celowego kierowania maszyną; z drugiej strony zmienność i niestałość stosunków ekonomicznych, właściwych kapitalizmowi maszynowemu, bardzo często, a im dalej, tym częściej pociąga za sobą przechodzenie elementów inteligentnego personelu w szeregi prostych robotników a nawet odwrotnie, tak że znika wszelka stała granica pomiędzy temi dwiema klasami.

b) Rozwój społecznego podziału pracy.

Jednocześnie z postępem współpracownictwa wewnątrz przedsiębiorstw, rozwija się w szybkim tempie również społeczny podział pracy. Przytym wzmacnia się wzajemny związek i zależność pojedyńczych przedsiębiorstw i całych gałęzi przemysłu, a cały społeczny proces produkcji coraz w większym stopniu przybiera charakter jedności i niepodzielności.

Konkurencja stwarza pomiędzy jednego rodzaju przedsiębiorstwami zależność wzajemną, wyrażającą się przedewszystkim w tym, że ulepszenie techniki w jednym przedsiębiorstwie wywołuje konieczność takiego samego ulepszenia w innym. Przy produkcji maszynowej ta forma wzajemnego związku przedsiębiorstw rozwija się najsilniej właśnie z tego powodu, że konkurencja dosięga wówczas największej siły.

Następnie wzmacnia się wzajemny związek w różnych dziedzinach przemysłu. Odbywa się to dwiema drogami.

Po pierwsze, olbrzymie roszerzenie produkcji prowadzi do szczególnie szybkiego rozwoju tych gałęzi przemysłu, które dostarczają materjału i narzędzi dla innych gałęzi; zjawia się cała masa nowych przedsiębiorstw tego rodzaju, a istniejące dawniej dzielą się na drobniejsze specjalności. Powstaje np. produkcja maszyn i dzieli się na masę różnych gałęzi; produkcja lanego żelaza oddziela się od produkcji żelaza, stali i t. d. Staje się tutaj szczególnie widoczny wzajemny związek pomiędzy produkcjami: istnienie jednych zależy w zupełności od istnienia drugich.

Prócz tego nadzwyczaj szybko rozwijają się te przedsiębiorstwa i wzrastają te klasy, których rola społeczna związana jest z wymiennym podziałem produkcji w społeczeństwie. W Anglji np. handlem zajmuje się $^1/_9$ ludności (przeszło 4 miljony), we Francji $^1/_8$ (około 5 miljonów), w zacofanej stosunkowo Rosji około $^1/_{30}$ (przeszło 3 miljony), jeśli liczyć kupców, ich subjektów i innych pomocników razem z rodzinami.

Po wtóre, oddzielne gałęzie przemysłu ściśle odgraniczają się od innych. Znikają dawne gospodarstwa mieszanego typu, łączące w sobie różnorodne produkcje. Rolnictwo oddziela się ostatecznie od przemysłu przetwórczego; znika drobno-rzemieślnicza i wiejsko-rzemieślnicza produkcja połączona z pomocniczym rolnictwem; zanikają pomocnicze rzemiosła włościaństwa rolnego. Jak już powiedzieliśmy wyżej, nawet rękodzielnie podkopywały konkurencją swoją te gospodarstwa podwójne, maszyna zaś posiada siłę dostateczną do zniszczenia ich ostatecznego. Z jaką energją i okrucieństwem konkurencja maszyny rujnuje te resztki dawnych formacji ekonomicznych, sądzić można z następującego faktu: w Rosji wskutek rozwoju fabrycznego przędzalnictwa i tkactwa produkcja domowa tak źle wynagradza pracę, że po odliczeniu wszystkich wydatków, każda godzina pracy daje włościance mniej niż jedną kopiejkę (w niektórych wypadkach ta norma wynagrodzenia spada nawet do $^2/_3$ kopiejki).

A tymczasem z początku rozwój maszynowej i rękodzielniczej produkcji bardzo często stwarza nowe tego rodzaju rzemiosła, tworząc popyt na materjały, których produkcję jeszcze niezupełnie ogarnęły wielkie przedsiębiorstwa, lub nawet pozostawiając drobnym wytwórcom, pracującym po domach, wykonywanie niektórych czynności produkcji, do których sama fabryka nie jest jeszcze dostatecznie przygotowana.

Wraz z zupełnym oddzieleniem się przemysłu przetwórczego od rolnictwa, wzrasta ekonomiczna zależność miasta od wsi i odwrotnie.

Społeczny charakter produkcji dochodzi do tego, że całe kraje znajdują się w najściślejszym związku produkcyjnym pomiędzy sobą. Wymiana do tego stopnia jednoczy produkcję różnych państw, że nie można sobie nawet wyobrazić ich samodzielnego, ekonomicznego istnienia. Wyjątkowo silny rozwój jednej produkcji w kraju istnieje jednocześnie obok wyjątkowo słabego rozwoju, a nawet braku innej, niemniej ważnej produkcji, tak że pomimo wymiany cały naród nie może zaspokajać swoich po-

trzeb. Przykładem służy tu Anglija, do której większa część spożywanego zboża przywożona jest z innych krajów.

W epoce maszyn zjednoczoną zostaje tym sposobem produkcja całego świata.

3 Rozwój sposobów podziału w maszynowym okresie kapitalizmu.

a) Obieg pieniężny.

Pieniądz to niezbędna dźwignia produkcji kapitalistycznej. Dlatego też olbrzymi rozwój produkcji w maszynowym okresie kapitalizmu zwiększył do niebywałych rozmiarów obieg pieniężny.

Ilość złotych i srebrnych pieniędzy urosła dziesiątki razy. W ciągu 45 lat—od 1851—1895—wydobyto przeszło dwa razy więcej złota niż w poprzednich 358 latach (od odkrycia Ameryki), mianowicie 655,000 pudów w porównaniu z 295,000 pudów i prawie tyleż srebra, co w ciągu owych 358 lat, mianowicie 8,900,000 pudów w porównaniu z 9,300,000 pudów.

Zresztą w ciągu ostatnich 20—30 lat srebro zaczęło tracić szybko rolę metalu pieniężnego, szczególnie w międzynarodowym obiegu. Złoto staje się coraz bardziej jedynym prawdziwym pieniądzem, wypierając srebro, tak jak srebro niegdyś wypierało miedź z Włoch, a żelazo z Grecji. Zjawisko to zależy oczywiście w najwyższym stopniu od tej okoliczności, że wymienna cena srebra jest stosunkowo mniej stała, mianowicie w ostatnich czasach spadła szybko, naturalnie wskutek wzrostu produkcyjności pracy dobywającej srebro (w ciągu ostatnich 40 lat wartość srebra spadła o 50%). Dla pieniężnego zaś metalu niestała cena stanowi wielką wadę, ponieważ powoduje ona zmiany wszystkich cen i psuje rachunki kapitalistów. Tylko w niewielu zacofanych krajach przeważają dotychczas srebrne pieniądze.

Obieg pieniędzy papierowych w okresie maszynowym dosięga olbrzymich rozmiarów. Przytym we wszystkich krajach, gdzie z wymiennych pieniędzy papiero-

wych powstały na gruncie potrzeb państwowych niewymienne, daje się spostrzec dążenie ponownego przejścia do pieniędzy wymiennych. I to jest bardzo zrozumiałe: przy olbrzymim rozwoju wymiany, szczególnie niezbędną staje się potrzeba stałych co do wartości narzędzi obrotu; jeśli wskutek braku takiej stałości srebro, jako pieniądz, ustępuje złotu, to również papierki niewymienne, posiadające brak ten w jeszcze silniejszym stopniu, muszą być zastąpione przez wymienne.

b) Kredyt.

Kredyt, który dawniej grał podrzędną rolę dodatku do obrotu pieniężnego, rozwija się przy panowaniu kapitalizmu maszynowego w zadziwiająco szeroki, złożony i harmonijny system, stanowiący potężną dźwignię ogólnego rozwoju ekonomicznego.

Kapitalistyczny system stosunków wymaga od każdego przedsiębiorcy bardzo częstych, większych lub mniejszych wypłat pieniężnych. Tymczasem chociażby najwięcej pieniędzy znajdowało się w obrocie, to jednak nie zawsze są one pod ręką. Nawet najbogatszemu kapitaliście mogą się zdarzyć chwile, gdy mu zabraknie gotówki dla wypłaty, podczas gdy kiedyindziej ma w rękach wielkie sumy, nie potrzebując ich na razie. Produkcja kapitalistyczna napotkałaby wielkie przeszkody w rozwoju swoim, gdyby wszystkie wypłaty urzeczywistniano tylko za gotówkę: pierwsze trudności pieniężne zachwiałyby wszystkiemi interesami przedsiębiorcy.

Łatwo więc zrozumieć, że wraz z rozwojem kapitalizmu, ze wzrostem kapitałów i zwiększeniem się szybkości ich obrotów, kredyt rozszerza się bez przerwy i zdobywa coraz większe znaczenie w gospodarstwie społecznym.

Udoskonala się również sama forma kredytowo-kapitalistycznych przedsiębiorstw, które w badanej epoce pojawiają się przedewszystkim w postaci tak zwanych *banków*. Banki są pośrednikami pomiędzy popytem na kredyt a jego zaofiarowaniem, otrzymują kredyt od tych, którzy go mogą ofiarować, i dają go tym, którzy go potrzebują.

Banki powstały jeszcze przed produkcją maszynową, ale dopiero przy niej dosięgły pełnego rozwoju i szerokiego rozpowszechnienia.

Historycznie, dzisiejszy bankier jest potomkiem dwuch średniowiecznych działaczy: lichwiarza i wymieniacza pieniędzy. Pierwszy został dostatecznie scharakteryzowany poprzednio, zatrzymamy się przy drugim.

Wobec nadzwyczajnego politycznego rozdrobnienia świata feudalnego, skutkiem prawa, jakie miało każde państwo do samodzielnego bicia monety, obiegała rynek taka masa różnych monet, że powstała potrzeba instytucji wymiennych.

Charakterystyczny dla świata feudalnego brak bezpieczeństwa publicznego powodował, że wymieniacze pieniędzy, przechowujący wciąż u siebie duże zapasy pieniędzy, stosować musieli szczególne środki, zabezpieczające od grabieży. Z tego więc powodu pieniądze przechowywano u wymieniaczy stosunkowo bezpiecznie, i wielu kupców wolało oddawać wymieniaczom pieniądze na przechowanie, za pewnym wynagrodzeniem. Pieniądze depozytorów przechowywano do pierwszego zażądania, i obracać niemi wymieniacze nie mieli prawa.

Ponieważ w jednym przedsiębiorstwie wymiany pieniędzy znajdowały się pieniądze różnych osób, to wypłaty wzajemne pomiędzy temi osobami zaczęły się odbywać za pomocą prostego przepisywania rachunków u wymieniaczy.

W organizacji tych instytucji wymiennych, które z biegiem czasu otrzymały nazwę banków, rozwój kapitalizmu z jego następstwami — silnym popytem na kredyt — zaprowadził poważne zmiany.

Długoletnie doświadczenie przekonało bankierów, że część znajdujących się na przechowaniu pieniędzy korzystnie możnaby oddawać na procenty, ponieważ wkładający nie żądają wszyscy naraz zwrotu wszystkich naraz pieniędzy, a przytym żądania ich pokrywają się coraz to nowemi wkładami.

Obserwacje pokazały, że wkłady i żądania zwrotu odbywają się z pewną regularnością, wskutek pewnych przyczyn ekonomicznych, tak że okazało się możliwym przewidzieć perjodyczne przypływy i odpływy pieniędzy.

W różnych krajach istnieją różne *ogólne* terminy wypłat, do których stosuje się większa część zobowiązań płatniczych. Terminy takie zależą w każdym danym kraju, niekiedy wprost od naturalnych warunków produkcji krajowej, niekiedy od zwyczajów, których pochodzenie ekonomiczne zbadać trudno, chociaż nie może ulegać wątpliwości, że i te obyczaje mają swoje źródło w materjalnych warunkach życia społeczeństwa. Np. w krajach rolniczych czas wypłaty przypada najczęściej na czas sprzedaży zboża. Na zwyczaju oparte są także, jak się zdaje przedświąteczne terminy wypłat: na Boże Narodzenie w Anglji, na Zielone Świątki w Rosji. Podczas tych terminów rynek pieniężny przedstawia odrazu wielkie zapotrzebowanie pieniędzy na wypłaty. Masa pieniędzy ze sfery skarbców bankowych przechodzi czasowo w sferę obrotu; kasy zakładów kredytowych pustoszeją szybko. Powstaje nawet pewien rozstrój rynku pieniężnego, ale zwykle krótkotrwały i nie mający poważnego znaczenia: zbywające pieniądze wracają wkrótce w sferę skarbu i opustoszałe kasy zakładów kredytowych napełniają się na nowo, niekiedy tego samego dnia jeszcze.

Opierając się na takiej regularności obiegu pieniężnego, bankierzy zaczęli oddawać różnym osobom na kredyt część przechowywanych wkładek — początkowo tylko na czas krótki i na pewną gwarancję. Wówczas składający pieniądze stali się prawdziwemi wierzycielami banku, tak że bank zaczął wypłacać im pewien procent za korzystanie z ich wkładów, podczas gdy dawniej było odwrotnie—wkładający płacili za przechowanie.

W ten sposób powstały dwie pierwiastkowe operacje bankowe: przyjmowanie wkładek czyli operacja depozytowa—najistotniejsza wśród operacji „pasywnych“, t. j. takich, w których bank jest dłużnikiem, otrzymuje kredyt, i operacja pożyczkowa—najsilniejsza wśród operacji „aktywnych“, t. j. tych, w których bank jest wierzycielem: ofiaruje kredyt.

Operacja depozytowa i pod względem ilościowym jest główną operacją pasywną we wszystkich krajach

z rozwiniętym kredytem. Praktykuje się ona głównie w dwuch formach: wkładki terminowe i bezterminowe. Wkładki terminowe, a szczególniej długoterminowe (bywają także wkłady „wieczne“), przedstawiają dla banku tę wyższość, że zwrot ich nie może być zażądany niespodziewanie. Wkładki zaś bezterminowe, lub na „bieżący rachunek“ mogą być każdego czasu wycofane; bank musi je puszczać w obieg z wielką ostrożnością i dlatego też płaci się za nie procent mniej znaczny, niż przy depozytach terminowych.

Mając u siebie bardzo dużo wkładów, bank nie jest nigdy w zupełności zabezpieczony od krachu; może się on łatwo zdarzyć, jeśli wierzyciele wskutek jakichś nieprzewidzianych zmian ekonomicznych zażądają odrazu w niezwykle wielkiej ilości swoich wkładów. Zdarza się to tym łatwiej i jest tym niebezpieczniejsze, że wkłady bezterminowe tworzą zazwyczaj większą część środków banku i że należą po większej części do przemysłowych i finansowych kapitalistów. Wszelkie wstrząśnienie ekonomiczne czy polityczne zmusza tych wierzycieli żądać natychmiastowego zwrotu pieniędzy swoich z banku, ażeby się zabezpieczyć od niespodziewanych wypadków. Zwiększenie lub zniżenie procentów od wkładów stanowi dla banku jeden ze środków, ażeby w miarę potrzeby wywoływać napływ pieniędzy do kasy bankowej, lub też żądanie ich zwrotu. Przypuśćmy np., że w banku leży dużo swobodnych pieniędzy, ale niema na nie popytu ze strony kapitalistów, bank musi zaś płacić procenty od wkładów, których nie puścił w obieg; wówczas bank zniża procent od wkładów, wskutek czego przypływ nowych wkładów zmniejsza się znacznie, a część dawnych wierzycieli zabiera pieniądze z powrotem, ażeby umieścić je korzystniej.

Za odmianę operacji depozytowej uważać można wypuszczanie „listów zastawnych“, zobowiązań banku o stopniowej, długotrwającej wypłacie, jak procentu, tak i całego funduszu. Listy zastawne odpowiadają długoterminowym wkładom, które bank zwraca nie odrazu w końcu terminu, lecz częściowo.

Z wypłat pomiędzy wierzycielami, za pomocą przepisywania rachunku wekslarza — bankiera, rozwinął się

„czekowy“ system wypłat. Współczesny kapitalista rzadko trzyma przy sobie duże sumy pieniędzy, przechowuje je zwykle w banku. Kiedy zaś kapitalista musi wypłacać, robi to za pomocą „czeków“, t. j. pisze kartkę do tego banku, gdzie się znajdują jego wkłady, polecając wypłacić oddawcy tyle a tyle, ten ostatni najczęściej nie bierze pieniędzy odrazu do ręki, lecz zapisuje je na rachunek własnych wkładów, jeśli się one znajdują w tym samym banku; w przeciwnym razie przekazuje pieniądze na imię swego stałego bankiera. W ten sposób unika się oddawania pieniędzy z rąk do rąk, zmniejsza się bardzo potrzeba gotówki. System czekowy praktykuje się najszerzej w krajach ekonomicznie rozwiniętych, jak Anglja, gdzie suma wartości, przechodzących codziennie tą drogą od jednych posiadaczy do drugich, oblicza się na miljony rubli.

Ogromna siła ekonomiczna wielkich banków, ściągających zewsząd kapitały i jednoczących w posiadaniu swoim środki wielu tysięcy kapitalistów i niekapitalistów, nadaje bankom tym takie znaczenie społeczne, że formalne zobowiązanie takiego banku wypłacania pewnej sumy uważa się w społeczeństwie, jako równające się samej zapłacie. Stąd powstają operacje *emisyjne*, czyli wypuszczanie biletów bankowych. Bilety więc bankowe są zupełnie analogiczne z pieniędzmi papierowemi; zachodzi tu tylko ta różnica, że pieniądze papierowe przyjmują wszyscy na zasadzie zaufania w wypłacalność państwa, bilety zaś bankowe na zasadzie zaufania w wypłacalność banku. Samo się przez się rozumie, że operacje takie powstać mogą jedynie na dość wysokim stopniu rozwoju banków.

Bank wydaje swoim depozytarjuszom i wierzycielom zamiast pieniędzy szczególne bilety, które zobowiązuje się na pierwsze żądanie wymienić na prawdziwe pieniądze. Jeżeli bank cieszy się zupełnym zaufaniem, bilety jego kursują na równi z pieniędzmi. Tam, gdzie jest dużo państwowych pieniędzy papierowych, biletów bankowych kursuje stosunkowo mało, ponieważ rola społeczna jednych i drugich jest jednakowa. W przemysłowo rozwiniętych krajach Zachodu biletów bankowych znajduje się w kraju na setki miljonów rubli.

Znaczenie operacji emisyjnej dla samych banków

jest zupełnie zrozumiałe — stanowią one bezprocentową pożyczkę. Ilość wypuszczonych biletów może przewyższać dość znacznie gotówkę, znajdującą się w banku, — ale nie pociąga to jeszcze za sobą krachu, ponieważ w zwykłych warunkach nie wszystkie bilety odrazu podawane są do wymiany. Lecz w chwilach silnych wstrząśnień ekonomicznych możliwy jest krach banku, wskutek nadmiernych żądań wymiany jego biletów.

System czekowy, a szczególnie operacja emisyjna, zmniejszają znacznie zapotrzebowanie pieniędzy, jako środków zapłaty i wymiany.

Wśród operacji aktywnych pierwiastkową i zasadniczą jest, jak już wyjaśniliśmy, *pożyczka na zastaw*. Pomiędzy różnemi jej postaciami, najwcześniej rozwinęły się operacje lombardowe, pożyczka na zastaw ruchomości. Początkowo, kiedy operacja ta miała formę zwyczajnego drobnego lichwiarstwa, przyjmowano na zastaw tylko przedmioty wysokiej wartości, a małych rozmiarów — sztabki złota, kamienie kosztowne i in.; z rozwojem zaś obrotu towarowego i kredytu — głównie towary i papiery wartościowe.

Banki same nie przechowują zastawionych towarów. Stanowi to specjalność oddzielnej grupy przedsiębiorstw — składów towarowych, które za pewne wynagrodzenie przyjmują towary i przechowują je, właścicielom zaś wydają waranty — świadectwa o przyjęciu towarów, wraz z oznaczeniem ich wartości. Świadectwa takie bank przyjmuje na zastaw i wydaje na nie pożyczkę; jeśli dłużnik jest niewypłacalny, bank odbiera towar na zasadzie świadectwa i sprzedaje go. (Pożyczka jest naturalnie zawsze mniejsza niż cena towaru — zwykle około 60%).

W ten sam sposób przyjmuje się na zastaw świadectwa kolei żelaznych, statków parowych i towarzystw transportowych, że towar przyjęto i naładowano.

Wraz z rozwojem kredytu w obiegu towarowym zjawia się mnóstwo różnego rodzaju „papierów wartościowych“: państwowych zobowiązań kredytowych, akcji różnych towarzystw i t. p. Następnie będziem mówili o tych papierach oddzielnie; w rzeczywistości przedstawiają one jedne i te same świadectwa prawne z otrzymania pewnej części, wytwarzanej w danym społeczeń-

stwie wartości dodatkowej. Te „papiery wartościowe“ banki przyjmują także na zastaw. Stąd powstaje jeszcze jedno z licznych niebezpieczeństw, grożących bankom: ponieważ rynkowe ceny papierów wartościowych mogą podlegać silnym wahaniom w zależności od popytu i podaży, bank, wydając na zastaw ich pożyczki, ryzykuje zawsze stracić na cenach ich.

Operacją hipoteczną nazywa się ofiarowanie pożyczek na zastaw nieruchomości (ziemia, domy i t. p.). Pożyczki takie bywają po większej części długo-terminowe: właściciele ziemscy potrzebują zazwyczaj pieniędzy dla zaprowadzenia ulepszeń w gospodarstwie, lub dla kupienia nowej ziemi, albo wreszcie na osobisty użytek; we wszystkich tych wypadkach mogą spłacać tylko stopniowo ze swoich dochodów pożyczoną sumę, tymbardziej, że w rolnictwie kapitał obraca się wogóle powolniej. Wskutek tego banki, zajmujące się operacją hipoteczną, przyjmują same jedynie pożyczki długo-terminowe, ponieważ nie można pożyczać na długi przeciąg czasu, otrzymując kredyt na krótki. Główną i charakterystyczną operację pasywną podobnych banków stanowi wypuszczanie listów zastawnych.

Osobny rodzaj operacji pożyczkowej stanowi „kredyt osobisty“, t. j. dawanie pożyczek bez wszelkiej kaucji, li tylko na podstawie zaufania do pożyczającej osoby. Jest to stosunkowo ryzykowna operacja (w Rosji np. wywołała ona krach wielu banków).

Znacznie zmienioną formę operacji pożyczkowej stanowi *dyskonto weksli*. Tutaj bank zamiast dawać pożyczkę na zastaw papieru wartościowego — wekslu, kupuje wprost ten papier, t. j. związane z nim prawo otrzymania pieniędzy na weksel.

Wielka produkcja wywołuje ogromne rozpowszechnienie się sprzedaży na kredyt. Ale każdemu wierzycielowi pieniądze mogą być potrzebne wcześniej, niż przypadnie termin wekslu. Wówczas wierzyciel przedstawia weksel w banku. Jeżeli bank znajduje, że weksel wzbudza zaufanie, to płaci zań, nabywając go dla siebie; przytym wypłaca się naturalnie nie cały weksel, lecz pewien procent idzie na korzyść banku. Operacja taka nazywa się dyskontowaniem wekslu, a procent na korzyść banku — procentem dyskontowym.

Wielkość procentu dyskontowego zależy od dwuch warunków: po pierwsze od zwykłej wielkości procentu kredytowego w danym społeczeństwie, po wtóre od stopnia ryzyka dla wierzyciela, którym jest bank. Przypuśćmy, że wykupuje się weksel na dwa miesiące przed terminem; zwykły % na zastaw wynosi 6% rocznie, czyli 1% za dwa miesiące. Dla banku byłoby niekorzystnie wziąć dla siebie mniej niż 1%, ponieważ tę sumę, którą oddaje za weksel, mógłby zamiast tego puścić w obieg, pożyczyć na dwa miesiące i otrzymać 1% zysku. Jeśli zaś dołączymy do tego ryzyko nieotrzymania nic za weksel, lub jeśli bank znajduje wogóle ryzykownym wypuszczanie pieniędzy w danym momencie ze swojej kasy, naówczas procent dyskontowy zwiększa się np. o 2–3% za dwa miesiące.

Zmiana procentu dyskontowego i procentu pożyczkowego, podobnie jak zmiana procentu od wkładów, stanowi dla banku środek wpływania na ilość gotówki w kasie stosownie do swoich interesów. Jeśli procent dyskontowy i procent pożyczkowy podnosi się, pieniądze pozostają w kasie bankowej, ponieważ dyskontować weksle i pożyczać w banku staje się mniej korzystnym; przy zniżeniu—przeciwnie napływ pieniędzy zmniejsza się.

Bardzo oryginalny charakter ma operacja kupowania i sprzedawania na rachunek banku papierów wartościowych—akcji, papierów procentowych i t. p.—operacja zresztą do pewnego stopnia analogiczna z dyskontowaniem weksli. W razie podwyższenia ceny zakupionych papierów, bank otrzymuje zysk, w przeciwnym razie stratę. Jest to jedna z form tak zwanej gry na giełdzie, dającej możność szybkiego wzbogacenia się, jak również szybkiej ruiny. Gra ta prowadzi często do bankructwa banku, a jeśli prowadził on grę nie za swoje pieniądze—do ruiny tych, którzy ulokowali w banku pieniądze.

Oto są najgłówniejsze cechy działalności banków. W rzeczywistości jest ona nadzwyczaj skomplikowana, a nawet zaplątana; zbadanie spraw bankowych w szczegółach przedstawia masę trudności, wywołujących różnicę zdań nawet pomiędzy najlepszemi ich znawcami.

Banki reprezentują sobą znaczną grupę przedsiębiorstw kapitalistycznych z masą robotników najemnych oraz olbrzymiemi kapitałami. Robotnicy najemni przed-

siębiorstw kredytowych należą głównie do „personelu inteligentnego“: kantorzyści, buchalterowie, kasjerzy, dyrektorowie i t. d. Ażeby pomyślnie prowadzić operację i uniknąć trudności związanej z interesem kredytowym, bank musi być dobrze powiadomiony co do ogólnego stanu rzeczy na rynku i co do spraw tych osób i przedsiębiorstw, z któremi prowadzi operację; stąd zapotrzebowanie mnóstwa ajentów, dostarczających wiadomości, i „ludzi doświadczonych“, umiejących celowo opracowywać wiadomości; banki trzymają u siebie częstokroć całe komitety takich specjalistów. Tak więc w przedsiębiorstwie kredytowym powstaje złożony system podziału pracy; w systemie tym organizatorska działalność ludzi kierujących przedsiębiorstwem sięga daleko poza zakres samego przedsiębiorstwa: wywiera ona jednocześnie bezpośredni wpływ na życie masy przemysłowych i handlowych przedsiębiorstw i odźwierciadla w sobie bezpośrednio ich stan ogólny.

Jak już powiedzieliśmy wyżej, główne znaczenie społeczne przedsiębiorstw kredytowych polega na tym, że działalnością swoją ułatwiają i przyśpieszają rozwój produkcji kapitalistycznej, z właściwemi jej stosunkami ekonomicznemi i ze wszystkiemi rezultatami społecznemi.

Kredyt daje przemysłowym i handlowym kapitalistom takie środki na prowadzenie i rozszerzanie interesów, jakichby nie mogli wyciągnąć bezpośrednio ze swoich przedsiębiorstw.

W każdym przedsiębiorstwie nie cały niezbędny do prowadzenia go kapitał wydaje się odrazu: znaczna część powinna leżeć w ciągu dłuższego lub krótszego czasu, jako zapas na wydatki bieżące i nieprzewidziane wypadki. W miarę rozszerzania się przedsiębiorstwa kapitalista musi z roku na rok zwiększać rozmiary zapasu pieniężnego. W dawnych czasach pieniądze takie leżały w rękach kapitalisty, jako martwy „skarb“. Teraz zaś przedsiębiorca oddaje je do banku, stają się więc one prawdziwym kapitałem, po pierwsze ze społecznego punktu widzenia, ponieważ przez bank dostają się one do innego kapitalisty, który używa ich bezpośrednio do otrzymania wartości dodatkowej, po wtóre, również z punktu widzenia pierwszego kapitalisty, któremu przynoszą przytym pewien zysk.

Z drugiej strony, dzięki bankom, kapitalista z łatwością może rozszerzyć swoje przedsiębiorstwa, nie posiadając niezbędnych zapasów pieniężnych—na rachunek przyszłych zysków. Przychodzi to tym łatwiej, że procent od wkładów jest przynętą wyciągającą na światło dzienne nawet takie pieniądze, które w innych warunkach nie stałyby się kapitałem, lecz zostałyby złożone do skrzyni, zakopane w ziemię, zalane woskiem, wogóle leżałyby jako martwy „skarb“. Teraz kredyt gromadzi się w rękach kapitalistów, również środki niekapitalistów: oszczędności jakiejś służącej, włościanina, rzemieślnika, robotnika; przeszedłszy przez pożyczkowo-oszczędnościowe kasy, dostają się do rąk wielkiego przedsiębiorcy, który używa ich dla powiększenia przedsiębiorstwa swego.

Takie jest znaczenie systemu kredytowego dla społeczeństwa: jednocząc kapitały, pomaga on zjednoczeniu się wogóle produkcyjnych sił społeczeństwa, a więc przyśpiesza zwycięstwo społeczeństwa nad przyrodą.

Rozbierając bezpośrednie znaczenie kredytu dla różnych klas ekonomicznych, należy zauważyć co następuje: wśród klasy kapitalistów kredyt przyśpiesza nadzwyczajnie rozwój dwuch różnych procesów. Po pierwsze odbywa się szybciej oddzielenie się wielkich kapitalistów od drobnych: jedni, mając możność szerokiego korzystania z kredytu, rozszerzają szybko przedsiębiorstwa i zwiększają kapitały; dla drugich kredyt dostępny jest tylko w bardzo małym stopniu, staje się wogóle raczej niekorzystnym dla nich i ciężar konkurencji zwiększa się jeszcze dla nich. Po wtóre odbywa się szybko proces oddzielenia się podzielczej roli kapitalistów od ich organizacyjnej roli w produkcji. Banki dają możność coraz większej ilości kapitalistów żyć z procentów z kapitału, nie trudząc się osobistym prowadzeniem przedsiębiorstwa; coraz większa ilość kapitalistów staje się czystemi „rentjerami“. (Wyraz „renta“ oznacza wogóle dochód, powstający nie z osobistej działalności w produkcji organizatorskiej lub wykonawczej, lecz z samego posiadania jakiejś własności. Taką jest renta gruntowa, którą właściciel ziemski pobiera jedynie na zasadzie władania ziemią, taką jest także renta z kapitału, oddanego na kredyt do banku, lub osobom prywatnym).

Dla robotników, zajętych pracą produkcyjną, roz-

wój kredytu bezpośredniego znaczenia nie przedstawia: kredyt istnieje wogóle nie dla nich.

Rozmiary kredytu w obecnych czasach są olbrzymie i powiększają się z szaloną szybkością. Nawet w kraju tak zacofanym przemysłowo, jak Rosja, obroty banków mierzą się na miljardy rubli.

W Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej suma operacji bankowych za rok 1892 wynosiła 65,265 miljardów dolarów (około 130 miljardów rubli). W następnym roku obroty bankowe zmniejszyły się prawie o 8,000 miljar. dolarów, t. j. o $^1/_8$, a bankructwa zwiększyły się trzy razy i dosięgły 347 miljardów; są to cyfry charakterystyczne dla niestałości gospodarki kapitalistycznej.

c) Akcyjna forma przedsiębiorstw.

Na gruncie rozwiniętego kredytu powstał specjalny typ przedsiębiorstw kapitalistycznych—towarzystwa akcyjne.

Konsekwencja rozwoju tej formy przedsiębiorstw była mniej więcej następująca. Zdarzało się często, że kapitalista, który nie posiadał dostatecznych środków i nie miał dostatecznego kredytu u innych kapitalistów, zgromadził spólników z kapitałami, ażeby razem prowadzić przedsiębiorstwo. W rzeczywistości jest to pożyczka na pewnych warunkach, pożyczka, przy której wierzyciele otrzymują prawo osobistego udziału i kontroli nad przedsiębiorstwem, przyczym zamiast procentu otrzymują pewną część zysku. Przejście od takich towarzystw przedsiębiorców do towarzystw akcyjnych polega na tym, że początkowi organizatorowie interesu zapraszają nie pewne tylko osoby, lecz wszystkich, którzy chcą i mogą wnieść chociaż nieznaczną część kapitału. Przytym uciekają się do sposobu stosowanego w przedsiębiorstwach kredytowych — do wypuszczania papierów wartościowych, które noszą w danym razie nazwę akcji.

Zakłada się wielkie przedsiębiorstwo kapitalistyczne, organizuje się np. towarzystwo kolei żelaznej, żeglugi parowej i t. p. Wypuszcza się, przypuśćmy, 10,000 akcji po 100 rb.; każda akcja stanowi świadectwo na otrzymanie $^1/_{10000}$ zysku z przedsiębiorstwa. Kapitaliści kupują

je po jednej, po dziesięć, po sto i t. d. Powstaje tą drogą kapitał miljona rubli, z którym organizatorowie rozpoczynają interes (sami dają często zaledwie małą bardzo część tego kapitału). Po pokryciu wszystkich wydatków i po wypłacie pensji urzędnikom, którzy prowadzą interes, pozostaje czystego zysku 60 tysięcy rubli na rok. Pieniądze te dzielą się pomiędzy akcjonarjuszami w formie tak zwanej dywidendy—po 6 rb. za akcję.

Właściciel akcji może zupełnie nie brać udziału w prowadzeniu spraw towarzystwa, jeśli zaś bierze udział, to zwykle tylko taki, że bywa na posiedzeniach ogólnych akcjonarjuszów, gdzie się wybiera zarząd, zatwierdza sprawozdania i dzieli dochody.

Takie są towarzystwa akcyjne — przedsiębiorstwa kapitalistyczne, w których jednego przedsiębiorcę zastępuje mnóstwo akcjonarjuszów i w których praca prowadzenia przedsiębiorstwa jest ostatecznie oddzielona od pracy władania kapitałem i zdana jest na organizatorów najemnych—dyrektorów i zarząd.

Wstępując do towarzystw akcyjnych, drobni kapitaliści stają się daleko bardziej zabezpieczonemi od zgubnej konkurencji, jako członkowie wielkiej i potężnej całości. Ocalając drobnych kapitalistów, utrudniając ich przejście w szeregi nieposiadających, tworząc koncentrację kapitałów bez zmiany kapitalistów, towarzystwa akcyjne objawiają tendencję oszczędzania sił klasy przedsiębiorców. Ale daleko silniej działają one w przeciwnym kierunku, czyniąc z kapitalistów zwyczajnych rentjerów, pozbawiając ich faktycznej roli w produkcji.

Zresztą nawet co do ilościowego popierania klasy przedsiębiorców, znaczenie towarzystw akcyjnych nie jest zbyt wielkie. Konkurencja, szczególniej w ostrych momentach, w epoce kryzysów, dość jednak znacznie rujnuje przedsiębiorstwa akcyjne, chociaż w mniejszym stopniu niż przedsiębiorstwa pojedyńczych kapitalistów. Natomiast przy upadku towarzystwa akcyjnego, odrazu mnóstwo osób przechodzi z szeregów posiadających w szeregi nieposiadających.

W sprawie jednoczenia kapitałów znaczenie akcyjnych form przedsiębiorstw jest bardzo duże. W jednym przedsiębiorstwie jednoczą się dziesiątki, setki miljonów. Tylko system akcyjny tworzy możność powstania takich

olbrzymich przedsiębiorstw, jak kolej żelazna pomiędzy dwoma oceanami przez całą Amerykę Północną, która kosztowała kilkaset miljonów, lub jak przekopanie „kanału Panamskiego“, kosztujące więcej jeszcze.

Wzrost towarzystw akcyjnych w ostatnich czasach odbywał się z zadziwiającą szybkością. I tak w Rosji na początku 1895 r. liczono 784 takich towarzystw z kapitałem zakładowym 890 miljonów rubli; do 15 zaś kwietnia 1898 roku—już 990 z kapitałem około 1,690 miljonów. Przeciętna wielkość kapitału zakładowego w przedsiębiorstwie wynosiła w pierwszym wypadku około 1,133 tysięcy, w drugim zaś 1,703 tysięcy—tak szybko wzrastały przeciętne rozmiary przedsiębiorstw akcyjnych. Już sam ten szybki rozwój pokazuje wyższość ich nad przedsiębiorstwami zakładanemi przez pojedyńcze osoby.

Kapitał akcyjny nosi w najwyższym stopniu charakter kapitału międzynarodowego. Akcjonarjuszami jednego i tego samego przedsiębiorstwa bywają często mieszkańcy najrozmaitszych krajów kuli ziemskiej. Bardzo często w jednym kraju organizuje się towarzystwo akcyjne w celu eksploatowania naturalnych bogactw innego kraju; kompanja angielska zakłada fabryki w Rosji i t. d.

d) *Giełda.*

Wraz z wzrostem liczby, rozmiaru i złożoności operacji wymiennych i kredytowych powstaje potrzeba centralnych zakładów rynkowych, gdzieby zgromadzano wiadomości o popycie i podaży i ustanawiano ogólne ceny na towary i papiery. Potrzeby te zadowalają *giełdy*, istniejące we wszystkich większych centrach handlowych. Są to zorganizowane, po większej części przez rządy, zgromadzenia wielkich kapitalistów, gdzie odbywają się większe operacje, gdzie koncentruje się życie rynkowe, gdzie przy pomocy udoskonalonych środków komunikacji nawiązuje się łącznik z rynkami innych miast i innych krajów, gdzie przychodzą wiadomości handlowe z różnych części kapitalistycznego świata.

Jednocząc w sobie i popyt i podaż, giełda usuwa prywatne, zależące od miejscowych wypadkowych wa-

runków wahania konkurencji rynkowej i cen towarowych. Ale wahań bardziej ogólnego i szerokiego charakteru nie usuwa, lecz ułatwia tylko rozpowszechnianie się ich na całą dziedzinę kapitalistycznej wymiany i kredytu.

Wskutek niezorganizowanego charakteru stosunków wymiennych, możliwe są często krótsze lub dłuższe zaburzenia w mechanizmie wymiennym, które wyrażają się czasami w nadmiernym napływie pewnych towarów w pojedyńcze dziedziny świata towarowego, niekiedy zaś w czasowym braku niezbędnych dla danego rynku towarów. Przypuśćmy, że w Ameryce był czasowo dobry popyt na tkaniny jedwabne, wielu więc kupców francuskich, zachęceni tym, nie wiedząc nic jeden o drugim, sprowadzają do Ameryki masę tkanin jedwabnych: tym sposobem rynek jest przepełniony, ceny spadają do ostateczności, kupcy ponoszą ogromne straty — otrzymujemy kryzys w danej dziedzinie wymiany; tymczasem mogłoby tego wszystkiego nie być przy równomierniejszym podziale danego towaru na rynku wszechświatowym. Tego rodzaju wstrząśnieniom organizacja giełdy zapobiega w znacznym stopniu przedewszystkim przez to, że zbiera wiadomości o popycie i zaofiarowaniu, dając kapitalistom choć mniej więcej prawdziwe pojęcie o stanie różnych rynków. Prócz tego w stosunkach rynkowych giełda w większym jeszcze stopniu zaprowadza regularność i celowość, przy pomocy pewnego typu operacji — kupna terminowego.

Jeden kapitalista zawiera z drugim umowę, według której pod groźbą kary pieniężnej za niedotrzymanie umowy zobowiązuje się dostarczyć pierwszemu w oznaczonym terminie, we wskazanym miejscu pewną ilość swojego towaru. Sumując rachunki giełdowe tych operacji terminowych, każdy kapitalista może sobie uświadomić, jak duże będzie zaofiarowanie pewnego towaru na rynku danej przestrzeni w najbliższym okresie czasu. Zwykła zaś wielkość popytu dla pojedyńczego rynku staje się jasną na podstawie rachunków poprzednich operacji na tym samym rynku. Tym sposobem staje się możliwym z mniej więcej dokładną pewnością wnioskować o tym, gdzie będzie w pewnym czasie dostateczny popyt na towar i gdzie przeciwnie warunki popytu będą

niekorzystne. Tak więc za pomocą kupna terminowego wymiana reguluje się do pewnego stopnia, towary dzielą się pomiędzy rynkami stosunkowo równomiernie, unika się wypadkowego przepełnienia jednych rynków i braku podaży na innych.

Ażeby nie przesadzać ekonomicznego znaczenia organizacji giełdowej, trzeba pamiętać, że jej wpływ regulujący rozszerza się tylko na sferę *wymiany*, dotykając ubocznie tylko zasadniczą dziedzinę ekonomiczną — *produkcję*; nawet i w tej sferze wymiany wpływ ten jest dość ograniczony: giełda nie skupia w zupełności życia rynku, bardzo wiele przedsiębiorą kapitaliści niezależnie od giełdy; nawet i te wiadomości o biegu procesu ekonomicznego, które napływają do niej, są po większej części niezupełnie dokładne, sprawozdania — hipotetyczne; wreszcie, co jest jeszcze ważniejsze, wzajemne stosunki kapitalistów nawet na giełdzie pozostają takie same, jak nazewnątrz jej, pozostają stosunkami walki, konkurencji.

e) *Spekulacja.*

Na gruncie wysokiego rozwoju wymiany i kredytu dosięga ogromnych rozmiarów i zdobywa wielkie znaczenie w życiu społeczeństwa specjalny sposób „podziału“, swany spekulacją.

Zasadę spekulacji stanowią rynkowe wahania cen na towary, zależące od zapotrzebowania i zaofiarowania. Jeśli ktoś kupuje towary jedynie dlatego, ażeby je odprzedać, kiedy cena się podwyższy — jest spekulantem. Tym sposobem wszelki handel może przybierać charakter spekulacyjny; spekulacja jest w historji prawie takim samym starym zjawiskiem, jak sam handel.

Ponieważ zmiany cen odbywają się nie zawsze zgodnie z wyrachowaniem spekulanta, to zamiast zysku zajęcie jego przynosi często stratę; jest to wogóle swojego rodzaju gra, połączona z ryzykiem, tak jak i każda inna gra.

W rozwiniętym społeczeństwie kapitalistycznym spekulacja występuje głównie w formie tak zwanej „gry giełdowej“; centrami jej są giełdy; głównemi narzędzia-

mi — papiery wartościowe, a w mniejszym stopniu — wszystkie inne towary.

Kredyt i przedsiębiorstwa akcyjne stają się źródłem ogromnej masy kursujących na rynku papierów wartościowych: weksli, niewymiennych pieniędzy papierowych, listów zastawnych, akcji, różnych papierów procentowych i in. Same tylko długi państwowe powołują do życia papiery wartościowe na wiele miljardów rubli; ogólna zaś wartość podobnych papierów znajdujących się w obiegu oblicza się na dziesiątki miljardów rubli. Każdy taki papier przedstawia, jak już wyjaśniliśmy wyżej, prawne świadectwo na otrzymanie pewnej części wytworzonej przez pracę społeczną nadwartości.

Ponieważ papiery wartościowe same w sobie wartości nie posiadają (ich własna wartość pracy jest żadna), bo ich cena rynkowa szczególniej podległa jest wahaniom, zależnie od popytu i podaży. Dzięki właśnie temu papiery wartościowe są najdogodniejszym narzędziem spekulacji.

Zbadajmy, jakim sposobem różne przyczyny wywołują zmianę w rynkowej cenie papierów.

Przedsiębiorstwo akcyjne prosperuje i przynosi od każdych 100 rubli kapitału zakładowego 15 rub. dywidendy; zwykły zaś w danym społeczeństwie procent kredytowy od kapitału wynosi 5% rocznie. Tym sposobem dochód z jednej sturublowej akcji jest taki sam, jak zwykle z 300 rub.; naturalnie, że w tym wypadku chętnie będą kupować akcję za sumę około 300 rub. Przeciwnie, jeśli procent od jednej akcji można liczyć tylko na jeden rubel rocznie, to i cena rynkowa wynosić będzie około 20 rub. Taką jest główna przyczyna wahania się cen papierów: prawdopodobieństwo otrzymania mniej lub więcej dochodu od papieru. Ale „prawdopodobieństwo“ nie jest jeszcze zupełną pewnością; wiele rzeczy może się wydawać ludziom mniej lub bardziej prawdopodobnemi zależnie od nadziei i obaw, jakiemi je napełnia ogólny bieg spraw. Naprowadza nas to na inną przyczynę, powodującą częstsze, a czasami bardzo mocne wahania cen giełdowych — „usposobienie rynku“.

Wszelkie wstrząśnienia, wszelkie drobne nawet drgnięcie, wyczuwane przez gospodarstwo społeczne, odbijają się niezwłocznie na cenie (kursie) papierów.

Kiedy wskutek jakichkolwiek przyczyn, czysto ekonomicznych, lub też czysto politycznych, traci się, lub choć cokolwiek osłabia pewność dnia jutrzejszego, rentjer zaczyna się obawiać, ażeby papiery, które ma w rękach, nie straciły części, a nawet całej swojej własności magicznej—przynoszenia dochodu, nie tracąc na wartości. Obawa ta zmusza go do niezwłocznego zaofiarowania papierów swoich na sprzedaż. Zaofiarowanie papierów wartościowych na rynku szybko wzrasta; ale popyt sam w sobie zmniejsza się wskutek tej samej niepewności dnia jutrzejszego. Taka nieodpowiedniość popytu i zaofiarowania wywołuje niezwłoczny upadek kursu papierów, upadek niekiedy nadzwyczajnie silny i szybki, rujnujący odrazu mnóstwo rentjerów, którzy za bezcen sprzedają swoje papiery.

Tymczasem okoliczności zmieniają się, obawy okazują się bezpodstawne, papiery przynoszą dalej zysk i znowu podnoszą się w cenie. Wówczas odrazu wzbogacają się aferzyści, którzy kupowali je w chwili zniżki.

W podobny sposób powstaje szybkie, niestałe podwyższenie się cen papierów pod wpływem mniej lub bardziej wypadkowych okoliczności. Kiedy np. wskutek pogłosek i wiadomości w gazetach zjawia się nadzieja, że pewne przedsiębiorstwo będzie szło szczególnie dobrze i stanie się szczególnie zyskownym, wówczas akcje przedsiębiorstwa tego szybko podnoszą się w cenie i ci, którzy sprzedają je w chwili zwyżki, wzbogacają się kosztem innych kupujących.

W tych ciągłych wahaniach spekulacja znajduje najkorzystniejsze dla siebie warunki. Papiery wartościowe stanowią pod tym względem najdogodniejszy towar dla spekulacji. Spekulacja na inne towary (głównie na te, które są przedmiotem handlu międzynarodowego) odbywa się według tego samego wzoru.

Gra spekulacyjna pociąga za sobą masę różnych wybiegów, oszustw, stwarza swojego rodzaju szulerkę bardzo rozwiniętą we współczesnym świecie giełdowym.

Ponieważ ceny zmieniają się zależnie od „usposobienia rynku“, stosują się więc wszelkie prawne i nieprawne środki, ażeby wpłynąć, tak lub inaczej, na owo usposobienie. Jeżeli np. chcą wywołać zniżkę papierów, ażeby je kupić taniej, wówczas zaczynają ustnie, lub za

pomocą przekupnej części prasy rozpowszechniać nieprzychylne wieści o danym przedsiębiorstwie; właściciele papierów zaczynają się niepokoić i sprzedają je tanio. Gdzie potrzeba zwyżki, tam czyni się przeciwnie — wychwala się, reklamuje przedsiębiorstwo, przedstawia się nawet fałszywe sprawozdania o świetnym stanie interesów.

Afera panamska z nieprawdopodobną masą kłamstw, oszustw, przekupstwa, złodziejstwa, ze stratami liczącemi się na miljardy i ruiną tysięcy ludzi, stanowi wspaniały przykład tego ducha, jaki wskutek spekulacji panuje wśród działaczy świata giełdowego.

W naszych czasach spekulacje giełdowe grają wielką rolę w utworzeniu się wielkich bogactw i ruinie mnóstwa kapitalistów, wogóle w sprawie koncentracji kapitałów. Znaczna część współczesnych miljonerów tym właśnie sposobem zdobyła swoje olbrzymie majątki. (Tak Amerykanin Gould, słynny z niesumienności swoich spekulacji, doprowadził przez nie majątek swój do 550 miljonów rubli, roczny jego dochód wynosił 27 miljonów, na dobę—74,000, dochód na minutę 50 rub. Kilka razy większej wielkości dosięgają w obecnym czasie kapitały Rockfellera, których dokładna cyfra jest niewiadoma. Takich giełdowych miljarderów szczególniej dużo znajduje się w Ameryce; ale są także i w Europie).

Wywołane przez spekulacje panowanie oszustwa bardzo źle odbija się na zaufaniu i szacunku różnych elementów społeczeństwa do wywołującego te zjawiska systemu stosunków ekonomicznych.

Tak więc społeczne przyczyny spekulacji polegają na niezorganizowanym charakterze stosunków wymiennych, dzięki któremu prawo wartości przejawia się w życiu rynku tylko żywiołowo, w nieprzerwanym szeregu zboczeń od normy; społeczne rezultaty spekulacji sprowadzają się przedewszystkim do szybszego rozwoju wielko-kapitalistycznych stosunków, ale poczęści także do dyskredytowania ich.

4. Podział produktu społecznego pomiędzy rozmaitemi klasami kapitalistycznemi.

a) Zysk.

W stosunku do zysku kapitalistów okres maszynowy charakteryzują dwie właściwości: po pierwsze stopniowe zmniejszanie się procentu zysku z kapitału, i po wtóre szybki wzrost ogólnej sumy zysku. Zbadajmy zasadnicze przyczyny jednej i drugiej właściwości.

Maszyna jest narzędziem pracy i wartość jej wchodzi w skład kapitału *stałego*. Tymczasem maszyna zastępuje robotnika wykonawcę, a więc wypiera część siły roboczej: wydatki na kupno siły roboczej zmniejszają się, t. j. zmniejsza się kapitał *zmienny*.

Tym sposobem, przy zaprowadzeniu każdej nowej maszyny, miejsce pewnej części kapitału zmiennego zastępuje pewna ilość stałego: wraz ze wzrostem stałego odbywa się zmniejszenie zmiennego.

Jeśli przy zaprowadzeniu maszyny produkcja bardzo szybko się rozszerza, to i kapitał zmienny może sam przez się nie zmniejszyć się, lecz nawet powiększyć: pomimo maszyny może być potrzeba więcej robotników niż dawniej. Lecz kapitał stały — wydatki na maszynę i materjały — i w tym wypadku wzrasta oczywiście daleko bardziej od zmiennego, i w *porównaniu* ze stałym, kapitał zmienny zmniejsza się jednakże, t. j. stanowi mniejszą jego część niż dawniej. Np. przed zaprowadzeniem maszyny kapitał zmienny wynosił 5,000 wobec 10,000 stałego, t. j. $^1/_2$ stałego, lub $^1/_3$ całego kapitału; przy nowych zaś warunkach kapitału zmiennego będzie 8,000 na 32,000 stałego, t. j. $^1/_4$ stałego, czyli $^1/_5$ całego kapitału. Innemi słowami kapitał zmienny wzięty *absolutnie*, sam w sobie, w oddzielności, wzrósł, *a stosunkowo* — w porównaniu z całym kapitałem, jako część całego kapitału — zmniejszył się.

Wogóle stosuje się to do każdego postępu technicznego: jeśli w pewnej produkcji zwiększa się produkcyjność pracy, wówczas na daną ilość kapitału stałego — narzędzi i materjału — potrzeba mniej żywej pracy, niż

dawniej, mniej siły roboczej, mniej kapitału zmiennego. Ale właśnie w produkcji maszynowej, gdzie podwyższenie produkcyjności pracy odbywa się szczególniej szybko, zjawisko to występuje ze szczególną jaskrawością.

W angielskiej produkcji bawełnianej na początku XVIII wieku cały kapitał zakładowy składał się w połowie ze stałego, a w połowie ze zmiennego kapitału. Ale już w 7 dziesiątku lat XIX w. stała część kapitału wynosiła $^7/_8$, a zmienna tylko $^1/_8$, t. j. stosunkowo 4 razy mniej niż dawniej (absolutnie zaś ta $^1/_8$ część dzięki wzrostowi całego kapitału jest znacznie większa od dawnej połowy).

Wyjaśniliśmy poprzednio, że wartość dodatkowa powstaje przez zastosowanie siły roboczej i że wskutek tego wielkość wartości dodatkowej zależy nie od wielkości kapitału, lecz od wielkości zmiennej jego części, za którą kupuje się siła robocza.

Norma wartości dodatkowej pokazuje, ile procentów z kapitału zmiennego stanowi wartość dodatkową; norma zysku pokazuje liczbę procentów wartości dodatkowej z całego – i stałego i zmiennego kapitału. Dlatego więc norma zysku jest tyle razy mniejszą od normy wartości dodatkowej, ile razy kapitał zmienny jest mniejszy od całego kapitału.

Przy zaprowadzeniu maszyn i wogóle przy rozwoju techniki produkcji, kapitał zmienny zmniejsza się stosunkowo. Jeżeli norma wartości dodatkowej nie zmienia się, to norma zysku powinna się obniżyć.

Przypuśćmy, że norma wartości dodatkowej wynosi 100%, kapitał stały 8000, a zmienny 2000 rubli, t. j. pierwszy tworzy $^4/_5$, a drugi $^1/_5$ całego kapitału. Wówczas wartość dodatkowa wynosi 2000 rubli i norma zysku 20%.

Zastosowanie nowych maszyn doprowadza kapitał stały do 27,000, zmienny przypuśćmy do 3000, t. j. $^9/_{10}$ i $^1/_{10}$, wówczas wartość dodatkowa wyniesie 3000, norma zysku tylko 10%. Chociaż kapitał zmienny podniósł się absolutnie o 1000, ale stosunkowo zmniejszył się dwa razy ($^1/_{10}$ zamiast $^1/_5$) i norma zysku zmniejszyła się dwa razy.

Dla ułatwienia rachunku przyjęliśmy tutaj, że cała wartość dodatkowa przechodzi w zysk kapitalisty. W rze-

czywistości jest inaczej; ale nieścisłość jest tu niewielka i istoty rzeczy całkiem nie zmienia.

Powracamy do naszego przykładu. Gdyby przedsiębiorcom udało się dojść do tego, ażeby norma wartości dodatkowej zwiększyła się dwa razy, t. j. do 200%, to norma zysku wynosiłaby znowu 20%, t. j. procent nie zmniejszyłby się. Tym sposobem przedsiębiorcy mają sposób przeszkodzenia obniżaniu się procentu zysku, a jest nim mianowicie zwiększenie normy wartości dodatkowej. I rzeczywiście korzystają oni z tego sposobu (powiększenie dnia roboczego, powiększenie intensywności pracy i t. d).

Ale, stosując te środki, kapitalista ma do czynienia nie z martwą maszyną ale z żywą istotą. Maszyna jest nieruchoma: zależnie od woli przedsiębiorcy funkcjonować może bez przerwy po 24 godzin na dobę i tak szybko, o ile tylko pozwoli jej konstrukcja; przytym zużyje się ona i stanie się niezdolną do produkcji 4 razy prędzej, niż gdyby pracowała 12 godzin i poruszała się dwa razy wolniej.

Ale organizm człowieka jest inny i powyższe sposoby zwiększenia zysku wcześniej czy później napotykają na przeszkody ze strony robotników, przeszkody, które wciąż wzrastają. Wówczas stosunkowe zmniejszenie się kapitału zmiennego, wypieranie go przez kapitał stały, prowadzi do obniżenia procentu zysku, co się też daje zauważyć w rzeczywistości.

Dlatego też w krajach o mało rozwiniętym kapitalizmie, procent zysku jest stosunkowo wysoki: w Rosji np. przedsiębiorstwa, przynoszące 25% z kapitału, nie są rzadkością, podczas gdy w Europie Zachodniej 5% uważa się za dobry dochód. Naturalnie działają tu inne przyczyny, ale główną i zasadniczą pozostaje zmniejszenie się kapitału zmiennego.

Obniżenie się procentu zysku nie oznacza jeszcze zmiejszenia absolutnej wielkości zysku, sumy jego. Jeśli się otrzymuje 20% z kapitału 10,000 rb., tworzy to dochód 2000 rb., ale 10% z kapitału 40,000 równa się 4000 rb. Wogóle zysk się zwiększa, jeśli wzrost kapitału idzie szybciej, niż obniżenie się procentu.

W epoce maszyn kapitalistyczne nagromadzenie bogactw postępuje ze zdumiewającą szybkością. Znaczne

nagromadzenie było niezbędnym warunkiem produkcji maszynowej; ale sama produkcja maszynowa niezwykle szybkim rozwojem swoim wywołuje nadzwyczaj śpieszne nagromadzania bogactw.

Pomimo wzrastające spożywanie klas nieprodukujących, zwiększa się bez przerwy również ta część wartości dodatkowej, która zamienia się w kapitał, służący do dalszego otrzymywania wartości dodatkowej z pracy najemnej. Nagromadzenie odbywa się daleko szybciej, niż obniżanie procentu zysku, tak że zysk nietylko wzrasta, lecz wzrasta przytym szybciej, niż to miało miejsce kiedykolwiek dawniej.

Obliczają, że w Niemczech nagromadza się rocznie około miljarda rubli, w Anglji — około dwuch miljardów. W Stanach Zjednoczonych nagromadzenie szło jeszcze szybciej: w roku 1840 obliczano tam całe bogactwo narodowe na 3700 miljonów dolarów, w 1894 r. — około 82 miljardów (1 dolar = $1^{7}/_{8}$ rb.).

W Anglji i Irlandji cyfra rocznego dochodu kapitalistów i właścicieli ziemskich za okres od 1843 do 1883 roku powiększyła się więcej niż dwa razy—z 374 do 720 miljonów funtów sterlingów (1 funt. sterling. = $9^{3}/_{8}$ rb.). Największa część tego przyrostu przypadała na zysk przedsiębiorców.

Cyfry te dają pewne pojęcie zarówno o wielkości właściwego zysku, jak i o całej masie wartości dodatkowej, która wytwarza się corocznie w krajach produkcji maszynowej, a także wogóle o szybkości rozwoju społecznych sił produkcyjnych.

Należy zresztą przypomnieć, że różnice pieniężne oceny dochodów narodowych i bogactw narodowych dla różnych okresów mogą zależeć nietylko od nagromadzenia, ale poczęści także od obniżania się wartości pieniędzy (wskutek zwiększenia się produkcyjności pracy wytwarzającej towary pieniężne). Obniżenie się wartości pieniędzy miało rzeczywiście miejsce w ostatnich czasach, lecz jest tak małe, że w słabym zaledwie stopniu zmniejsza znaczenie cyfr przytoczonych. Prócz tego znaczenie to osłabia się cokolwiek co do cyfr bogactwa narodowego przez wzrost wartości owego kapitału fikcyjnego, który przedstawia prawo własności prywatnej na

ziemię (cena ziemi powiększa się dzięki zwiększeniu się renty).

Jak bardzo wzrastają wielkie kapitały w porównaniu z drobnemi, unaocznić można na przykładzie Francji, w której drobna burżuazja jest właśnie szczególniej liczna w porównaniu z innemi krajami. Tam z całej własności narodowej, tworzącej 174 miljardy franków, 114 miljardów, t. j. prawie $^2/_3$, należą do $^1/_{30}$ części ludności, a 60 miljardów zaledwie, t. j. $^1/_3$, do pozostałych $^{29}/_{30}$ ludności.

b) *Renta.*

Jak już wyjaśniliśmy, część wartości dodatkowej, którą zabiera własność ziemska i która nazywa się rentą gruntową, posiada dążność ciągłego wzrastania wraz z rozwojem życia przemysłowego. Zależy to od tego, że przemysłowy rozwój społeczeństwa, zwiększając popyt na ziemię pod wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwa, zwiększa przez to samo siłę monopolu klasy właścicieli ziemskich, władzę jego nad resztą społeczeństwa i pozwala klasie tej przywłaszczać sobie coraz większą część wytworzonej wartości dodatkowej.

Tym sposobem choćby wzrost zysku kapitalistów odbywał się jak najszybciej, renta wzrasta jeszcze prędzej. Jednakże przemysłowo-finansowa burżuazja poddała się takiemu położeniu rzeczy nie bez walki. Wszystkiemi siłami przeciwdziałała ona zwiększaniu się renty gruntowej, obniżającej zysk.

Walka pomiędzy rentą a zyskiem prowadzona była w najróżnorodniejszych formach wszędzie, gdzie stawały przeciw sobie interesy właściciela ziemskiego i kapitalisty. Najprostszą jej formę stanowi walka kapitalistycznego farmera z landlordem o czynsz dzierżawny. Wszystko, co farmer tu może osiągnąć, jest to zapewnienie sobie zwykłego zysku przedsiębiorczego; ale i to nawet nie zawsze mu się udaje: wskutek tego, że z ziemi trudno dobyć bez strat włożony w nią kapitał w postaci budynków, ameljoracji gruntu i t. p., farmer zmuszony jest niekiedy pogodzić się z podwyższeniem czynszu

dzierżawnego, który zmniejsza zysk jego poniżej zwykłej normy.

Kiedy wzrost renty gruntowej doprowadza ceny zboża do nadmiernej wysokości, zwiększając przez to cenę siły roboczej i jeszcze bardziej obniżając zysk, wówczas dla przemysłowo-handlowego kapitału staje się korzystnym i celowym walczyć z rentą za pomocą przywozu zboża z innych krajów: w mało rozwiniętych krajach rolniczych, gdzie renta nie zdążyła jeszcze dosięgnąć znacznej wysokości, gdzie produkcja zboża kosztuje tanio wskutek taniości rąk roboczych, ceny na zboże są stosunkowo nizkie i przywóz tego taniego zboża do krajów rozwiniętych o wysokiej rencie silnie obniża rentę.

Przeciwko temu sposobowi walki klasa rolnicza używa swojej siły politycznej, swojego wpływu na państwo: dobija się wysokich ceł na przywożone produkty rolnicze, a niekiedy wprost zakazu przywożenia ich. Tak np. w Anglji trzymały się bardzo długo „prawa zbożowe“, pozwalające na przywóz zboża tylko w tych wypadkach, kiedy cena zboża na rynku wewnętrznym dosięgnie pewnej bardzo wysokiej normy. Przeciwko sile politycznej burżuazja mogła użyć tylko takiej samej siły; na gruncie tym powstała walka kapitału i własności ziemskiej, jako mniej lub bardziej zwartych klas społecznych. Burżuazja angielska zwyciężyła w tej walce i w roku 1844 otrzymała prawo wolnego przywozu zboża. W rezultacie renta gruntowa została wstrzymaną w rozwoju swoim, a nawet na pewien czas obniżyła się znacznie.

Na tym miejscu nie ograniczył się tryumf zwycięskiego kapitału: kolonizował on obszerne, w najwyższym stopniu urodzajne równiny północnej i południowej Ameryki, Australji, południowej Afryki, połączył je z europejskiemi rynkami za pomocą udoskonalonych komunikacji i zorganizował eksploatację urodzajności ich przy pomocy najdoskonalszych środków technicznych, przyczym ważną rolę grała maszyna rolnicza. Wysoka produkcyjność pracy rolniczej w tych krajach spowodowała zalanie rynku wszechświatowego tanim zbożem. Był to straszny cios dla rolnictwa starych kapitalistycznych krajów; ponieważ zaś zysk, według prawa dążności do równej normy rocznej, nie mógł się nazbyt zmienić, cios ten odbił się tym silniej na rencie owych

krajów: wzrost jej był tak bardzo wstrzymany, że nie mógł posuwać się równocześnie ze wzrostem zysku. Według Giffena cyfra renty gruntowej w Anglji spadła nawet nieco od r. 1843 do r. 1893 (z 42,127,000 funt. sterlingów do 41,682,000 funtów sterlingów).

Ale jeżeli europejscy właściciele ziemscy odczuwali obniżenie się renty, natomiast właściciele krajów o glebie czarnoziemnej zaczęli otrzymywać olbrzymią rentę i istota rzeczy nie uległa zmianie: ogólna suma renty gruntowej wzrastała wciąż silniej. Obniżenie się renty stanowiło jedną z głównych przyczyn olbrzymiego obdłużenia europejskiej własności ziemskiej, jakie rozwinęło się w ostatnich dziesięcioleciach. Drugą ważną przyczyną była potrzeba ulepszenia techniki rolniczej, co było wynikiem ciężkiej konkurencji; dla ulepszenia ziemi i sposobów produkcji potrzeba było kapitałów, właściciele ziemscy musieli je więc pożyczać. Obdłużenie doprowadziło do tego, że znaczna część renty wypłaca się w formie procentu za długi przedsiębiorstwom kredytowym, które tym sposobem zastępują potrochu tych, którzy otrzymywali dawniej rentę.

Co się tyczy renty nie-gruntowej—z ziemi pod budynkami i t. p., rozwój jej w Europie również nie został wstrzymany. W Anglji np. w ciągu lat 50 od r. 1843 do 1893 — urosła ona przynajmniej trzy razy. Szczególnie szybko zwiększa się ona w wielkich handlowo-przemysłowych miastach; w miarę tego jak miasto rośnie, płaca za wynajmowanie budynków w centralnych dzielnicach dosięga ogromnych rozmiarów i wzrost jej przypada właśnie na rentę, ponieważ zysk kapitału wydanego na urządzenie budynku pozostaje ten sam. W niektórych wypadkach wysokość takiej renty staje się wprost nieprawdopodobną: w centralnych punktach największych miast kapitalistycznych, jak Londyn, Chicago, cena kwadratowego sążnia ziemi kosztuje dziesięć tysięcy rubli.

c) Płaca zarobkowa.

Rękodzielniczy podział pracy wywołał podzielenie się klasy robotniczej na grupy, o różnej co do wysokości płacy zarobkowej, odpowiednio do różnej złożoności

pracy, wykwalifikowania i biegłości robotników. Nie było wskutek tego jednej klasy robotniczej, lecz istniało mnóstwo klas robotniczych, znajdujących się w dość różnych materjalnych warunkach życia.

Usuwając rękodzielniczy podział pracy, zastępując go specjalizacją maszyny, produkcja maszynowa dąży do usunięcia dawnych różnic płacy zarobkowej, dąży do zrównania jej dla wszystkich robotników. Jeśli dzięki maszynie produkcyjna rola wszystkich robotników staje się coraz podobniejsza, to nieodzownie musi się stawać coraz podobniejsze ich położenie materjalne.

Do roboty przy maszynie potrzeba tak mało nauki, że każdy ją może zdobyć w stosunkowo krótkim czasie. Wszelki dawny podział robotników sprowadza się stopniowo do jednego, który pod wielu względami przypomina wyrobników. Główna różnica polega na tym, że robotnik przy maszynie musi posiadać koniecznie pewien rozwój ogólny, pewną inteligencję: inaczej byłoby ryzykownie i nie opłacałoby się powierzać mu maszynę, której złożony mechanizm potrzeba choć cokolwiek zrozumieć, aby móc zawsze celowo nią kierować. Im bardziej maszyna jest automatyczną, im mniej wymaga od robotnika zwykłego fizycznego udziału w jej pracy, tym bardziej wymaga od niego pracy czysto psychicznej — natężonej uwagi w połączeniu z sumiennością, ze zrozumieniem sensu i znaczenia różnych części mechanizmu i ich wzajemnego związku przy robocie.

Tym sposobem, podobnie do ręcznej pracy wyrobników, praca robotników przy maszynie staje się pracą *prostą*, tj. wymagającą jak najmniejszej sumy wykwalifikowania i rozwoju, przy jakiej możliwy jest udział w produkcji społecznej. Ale w tę najmniejszą sumę wchodzi pewna ogólna inteligencja robotnika, i im dalej, tym większa.

Z większą inteligencją związany jest nieodzownie wyższy poziom potrzeb, a więc i wyższa płaca zarobkowa. Tym sposobem, jakkolwiek każdy kapitalista stara się jak można najbardziej obniżyć płacę zarobkową, jednakże *potrzeby produkcji* zmuszają go pogodzić się z faktycznym podniesieniem jej: gdyby nawet udawało mu się przez czas jakiś przezwyciężyć dążenie robotników do takiego podwyższenia, ich niezdatność do pracy maszy-

nowej, przy niedostatecznym zaspokajaniu ich potrzeb, okazałaby się bardzo niekorzystna dla niego samego.

Oprócz przedstawicieli „prostej“ pracy maszynowej w produkcji, jak już powiedzieliśmy, bierze również udział specjalna grupa przedstawicieli pracy złożonej — inteligencko-techniczny personel: mechanicy, technolodzy, chemicy, specjaliści w ogólnej organizacji przedsiębiorstw, dyrektorowie i t. d. Ta stosunkowo nieliczna klasa co do swojej płacy roboczej różni się znacznie od prostych robotników. Jako pośrednia grupa pomiędzy przedsiębiorcami i robotnikami, nie może ona w obecnym czasie zaliczać się do klasy robotniczej.

Jednakże, jak już nadmieniliśmy, kapitalizm maszynowy posiada tendencję zbliżania tej grupy w jej roli produkcyjnej, położeniu społecznym i psychologji z grupami pracy mniej złożonej. Tendencja ta najsilniej działa na niższą, liczniejszą część inteligencko-technicznego personelu, która potrochu zaciera granicę swoją, zlewa się z nieuprzywilejowaną częścią proletarjatu. Inną jest tendencja rozwoju drugiej części personelu technicznego, zajmującej wyższe położenie w służbie kapitalistów, bliższej im pochodzeniem i przyzwyczajeniami: w miarę postępu stosunków ekonomicznych, w miarę wzrostu ich, ta wyższa część personelu inteligenckiego przymyka stanowczo do klasy przedsiębiorców.

Już w rękodzielniczym okresie kapitalizmu praca kobiet i dzieci bywa zastosowywana w produkcji, ale w bardzo niewielkich rozmiarach. Ręczna praca rękodzielni wymaga po większej części męskiej siły roboczej, jakiej nie posiadają, naturalnie, kobiety i dzieci. Dlatego też w epoce rękodzielniczej kobiety i dzieci tworzyły konkurencję mężczyznom podażą swej siły roboczej.

Więcej stosunkowo używa się praca kobiet i dzieci w domowo-kapitalistycznej produkcji; szczególnie okrutny charakter wyzysku drobnego producenta przez kapitał handlowy zmuszał właścicieli drobnego przedsiębiorstwa wyzyskiwać z kolei bezlitośnie siłę swojej rodziny, nie zwracającuwagi, że praca

przechodzi siły pracujących. Dla kapitalisty rękodzielniczego *korzystniej* było prowadzić interes przy pomocy silnych fizycznie, dorosłych robotników; jakkolwiek trzeba im płacić więcej, ale przy pracy ręcznej ich siła robocza przewyższa o tyle siłę roboczą kobiet i dzieci, że pomimo to z ich pracy otrzymać można stosunkowo większą wartość dodatkową,

Przy produkcji maszynowej pracy ręcznej jest mało, większa część robót nie wymaga siły dorosłego człowieka. Dlatego praca kobiet i wyrostków znajduje coraz większe zastosowanie, a tam, gdzie nie trzeba nietylko fizycznej, ale nawet psychicznej siły dorosłego człowieka, tam występuje na scenę praca dzieci. W wielu wypadkach dla kapitalisty jest korzystniej zastąpić dorosłych mężczyzn przez tańszych chociaż słabszych robotników.

W rezultacie konkurencja pomiędzy robotnikami wzrasta wskutek pojawienia się na rynku masy nowych sił roboczych. Płaca zarobkowa spada tymbardziej, im bardziej wzrasta zastosowanie pracy kobiet i dzieci. Łatwo objaśnić, jaka jest norma, do której dąży zniżka płacy. Podług prawa wartości, praca zarobkowa powinna odpowiadać cenie zwykłych środków do życia rodziny robotniczej; tylko, że teraz jest płaca zarobkowa nie jednego mężczyzny, jak było dawniej, lecz wszystkich razem członków rodziny, sprzedających swą siłę roboczą. Jak dawniej tak i teraz rodzina otrzymuje przeciętnie niezbędne środki do życia; różnica polega na tym, że bierze udział w produkcji kapitalistycznej nie sam tylko ojciec rodziny.

Rozmiary zastosowania pracy kobiet i dzieci wzrastają wraz z rozwojem kapitału. W Rosji, kraju od niedawna dopiero kapitalistycznym, kobiet znajduje się w fabrykach około $^1/_4$, dzieci około $^1/_{40}$ wszystkich pracujących. W starym kapitalistycznym kraju, Anglji, stosunek jest już inny; i tak w przemyśle tkacko-przędzalniczym mężczyźni tworzą trochę więcej niż czwartą część (298,000), kobiety przeszło połowę (610,000), wyrostki około $^1/_{12}$ (89,000) i prawie tyleż dzieci do lat 13 (86,500).

Różnica w płacy zarobkowej mężczyzn, kobiet i dzieci jest dosyć znaczną. I tak w fabrykach i zakła-

dach przemysłowych okręgu moskiewskiego przeciętna płaca mężczyzn wynosi 19 rb. na miesiąc, kobiety około 9 rb., dziecka — około 6 rb. Różnice te tylko w części zależą od mniejszej zdolności do pracy kobiet i dzieci. Jeśli porównać zapłatę za zupełnie jednakową ilość pracy, to się okaże, że mężczyzna otrzymuje jednakże więcej niż kobieta, a dziecko najmniej. Przyczyna tego zjawiska polega na tym, że na rynku roboczym kobiety i dzieci gorzej umieją bronić swojej płacy.

Społeczne rezultaty pracy kobiet i dzieci są bardzo złożone i mają poczęści dodatni, poczęści ujemny charakter.

Zwiększona konkurencja pomiędzy robotnikami stawia każdego z nich w większej niż dawniej zależności od przedsiębiorcy; robotnika łatwiej można zastąpić, mniej go potrzebują niż dawniej. Liczba robotników bez zajęcia zwiększa się.

Dla kobiet, a szczególniej dla dzieci praca fabryczna oznacza w większości wypadków przedwczesne wyczerpanie organizmu; wyczerpanie to dochodzi często do takiego stopnia, że pociąga za sobą prawdziwe wyradzanie się robotników.

Praca kobiet ciężarnych źle się odbija na zdrowiu ich przyszłych dzieci: dzieci rodzą się słabe, mają wygląd niedonoszonych i podlegają znacznej śmiertelności. Prócz tego robotnica-matka ma zbyt mało czasu na pielęgnowanie dziecka.

Podrósłszy cokolwiek — czasami już w 6—8 latach, jeżeli nie zabrania tego prawo — dziecko idzie do fabryki. Słabość fizyczną takich dzieci przyznają nietylko inspektorowie fabryczni, ale i sami przedsiębiorcy (w Anglji przed wydaniem praw fabrycznych ośmioletnie dzieci pracowały w fabrykach po 14 godzin na dobę).

Długotrwająca praca fabryczna nietylko wyniszcza ciało dzieci, lecz zabija w nich siły umysłowe, robi je tępemi, zdziczałemi, niezdolnemi do rozwoju, niekiedy doprowadza je wprost do idjotyzmu. Z takich dzieci wyrastają ludzie pozbawieni wszelkiej samodzielności, wszelkiej energji moralnej, istoty nieodpowiedzialne i słabe, niezdolne do niczego, oprócz do roli biernego narzędzia w cudzych rękach.

Wspólna praca nocna mężczyzn, kobiet i dzieci staje

się dla klasy robotniczej niebezpiecznym źródłem rozpusty płciowej.

Praca fabryczna kobiet i dzieci rujnuje rodzinę robotniczą, robi obcemi nawzajem żonę i męża, matkę i dzieci. Połączona jest z tym wszystkim taka masa cierpień, jakich nie znały poprzednie epoki życia ludzkości.

Ale jednocześnie kobieta wybija się ponad dawne swoje niewolnicze położenie w rodzinie. Stając się samodzielną robotnicą, zdobywając tym sposobem niezależność ekonomiczną, osiąga stopniowo faktyczne równouprawnienie z mężem. Położenie dzieci w rodzinie staje się mniej bezprawnym.

Główne zaś znaczenie pracy kobiet i dzieci polega na zwiększeniu się produkcyjnych sił społeczeństwa przez zwiększony udział kobiet i dzieci w ogólnym systemie współpracownictwa. Stąd wypływają wskazane wyżej dodatnie rezultaty zastosowania pracy kobiet i dzieci; rezultaty zaś ujemne płyną tylko ze współczesnej kapitalistycznej formy tego zastosowania i nie są niezbędne przy wszelkich warunkach społecznych (np. osłabiają się znacznie przez odpowiednio skierowane prawo fabryczne).

W każdym razie praca kobiet i dzieci nie jest jeszcze główną przyczyną, wywołującą zwiększenie liczby robotników bez zajęcia. Bardziej istotną przyczynę stanowi szybkie zwiększenie się produkcyjności pracy, otrzymywane przy pomocy maszyn i które czyni wielu robotników zbytecznemi w produkcji kapitalistycznej, odsuwając ich od działalności produkcyjnej. Tą drogą stwarza się taka masa ludzi bez zajęcia, jaka nie mogła istnieć w poprzednich epokach rozwoju społecznego.

W ogólnym systemie stosunków kapitalistycznych i ta część klasy robotniczej nie jest pozbawiona znaczenia produkcyjnego. Stanowi ona rezerwę produkcji w zapotrzebowaniu siły roboczej. Kiedy wskutek sprzyjających warunków rynku przedsiębiorcy rozszerzają produkcję, wówczas przemysłowa armja zapasowa jest na ich usługi, tak że siły roboczej nie brak.

Produkcja, rozszerzając się, zabiera pewną część armji zapasowej, która czasowo się zmniejsza. Ale rozwój techniki lub obniżenie się rynku czyni znów zbyteczną w produkcji pewną część zajętych poprzednio robotników. (Szczególniej silnie działają w tym kierunku

kryzysy produkcji, o których będziemy mówili później). Zjawienie się nowych maszyn, wywołując szybkie zwiększenie się armji rezerwowej, wywołuje następnie stopniowe jej zmniejszenie. Maszyna obniża cenę towarów, tak że stają się one dostępne dla szerszego koła kupujących; rozszerzenie popytu pozwala na rozszerzenie produkcji; stosownie do tego wypierane przez maszynę ręce robocze znajdują znów miejsce w produkcji. Jednakże armja rezerwowa nie zawsze znów powraca w całości do pracy: częstokroć zmniejszenie się liczby zajętych robotników staje się nie czasowe, lecz stałe. Tak np. w Anglji w okresie od r. 1830—1845, pomimo rozszerzenia się produkcji bawełnianej o 142%, liczba pracujących robotników zmniejszyła się o 4%.

Wogóle wraz z postępem produkcji maszynowej armja rezerwowa wzrasta. Przez konkurencję, jaką stanowi dla zajętych robotników, wpływa ona niekorzystnie na wysokość płacy roboczej. Rozwój komunikacji dąży do stawienia armji rezerwowej każdego kraju, a nawet wszystkich krajów razem, na usługi każdego przedsiębiorcy, tak że brak roboty w jednych miejscach wpływa na rynek roboczy w innych.

Oprócz robotników właściwych szybki postęp techniki wypiera również z produkcji samodzielnych drobnych producentów, którzy żyli z pracy ręcznej i nie mogą konkurować z maszynami. W krajach technicznie zacofanych, które wprowadzają szybko, a nie stopniowo maszyny, albo stają się odrazu rynkami dla produkcji maszynowej bardziej rozwiniętych krajów, stwarza się tą drogą w krótkim czasie ogromna armja rezerwowa dla wielkiego przemysłu, której większa część wymiera wcześniej, nim stanie się rzeczywiście potrzebną kapitałowi. Taki wpływ np. miały w Indjach Wschodnich w latach 30 t. zw. angielskie maszyny bawełniane. Jeżeli zaś tylko okaże się możność, nowo-utworzona armja robotnicza udaje się szukać pracy do bardziej rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Tak np. zrujnowani przez europejski i dopiero co powstający kapitał chiński drobni producenci chińscy całemi masami zjawiają się na zachodnim brzegu Ameryki. Konkurencja ich działa przygnębiająco na miejscowy rynek roboczy, tymbardziej, że przy nadzwyczaj nizkim poziomie potrzeb sprzedają

swoją siłę roboczą za cenę nieprawdopodobnie nizką. Wszystko to stosuje się nietylko do całych ekonomicznie zacofanych krajów, jak Chiny, które wpadły w sferę działania kapitału europejskiego; stosuje się to także do ekonomicznie zacofanych części pojedyńczych społeczeństw kapitalistycznych. W miarę tego jak rozwój przemysłowy ogarnia także zacofane dziedziny — pozbawia ziemi chłopów, rujnuje rzemieślników miejskich i wiejskich — powstaje stąd napływ siły roboczej do centrów przemysłowych, na rynek roboczy wielkiej produkcji.

Pewne pojęcia o współczesnych rozmiarach rezerwowej armji przemysłowej i jej wahaniach dać mogą następujące cyfry. W r. 1856 w Anglji według oficjalnych danych liczono 880,000 osób, pobierających jałmużnę publiczną z podatku dla biednych. W 1863 — 1864 roku, wskutek kryzysu w przemyśle bawełnianym, liczba ta dosięgała 1,080,000. Są to jeszcze niezupełne cyfry bezrobocia: nie każdy potrzebujący decyduje się korzystać z dobroczynności publicznej; wielu powstrzymuje poczucie godności własnej; szczególnie kiedy robotnik należy do armji rezerwowej tylko w połowie, t. j. nie jest zupełnie pozbawiony pracy, lecz ma ją w niedostatecznej ilości. Dla naszych czasów cyfra ludności bez zajęcia w Anglji obliczona została przez najbardziej kompetentnych badaczy na 1 milj. latem i 1,750,000 zimą, nie licząc tych, którzy żyją zupełnie na koszt dobroczynności publicznej. Dla Niemiec zaś w końcu r. 1895, t. j. w epoce nadzwyczaj szybkiego rozwoju przemysłu, dane oficjalne liczyły 771,000 osób pozbawionych pracy.

W krajach zacofanych, wprowadzających szybko wielko-kapitalistyczną produkcję, cyfry armji rezerwowych powinny być stosunkowo nie mniejsze, ale większe niż w krajach bardziej rozwiniętych. Ale dla tych pierwszych daleko jest trudniej zrobić obliczenia, ponieważ przeważa ukryta forma braku pracy. Włościanin, zmuszony porzucić rzemiosło pomocnicze i mający wskutek tego pracę produkcyjną tylko w czasie sezonu rolniczego, rzemieślnik wiejski, zmniejszający produkcję wskutek zmniejszenia popytu ze strony kapitału handlowego, — należą w pewnym stopniu do produkcyjnie zbytecznej w danych warunkach ludności, chociaż pozornie pozostają samodzielnemi drobnemi producentami.

Produkcyjnie zbyteczne elementy klasy robotniczej tworzą najbardziej czystą formę *stosunkowego przeludnienia*.

Środki istnienia kapitalistycznej armji rezerwowej są bardzo różne i niestałe: dawne oszczędności pracy, dobroczynność publiczna, kradzież, prostytucja i t. d. Przytym wogóle nie może być nawet mowy o zupełnym zadowoleniu potrzeb.

Przy istnieniu przemysłowej armji rezerwowej, warunki konkurencji rynkowej stają się nadzwyczaj nierówne dla kupującego i sprzedającego siłę roboczą. Wśród sprzedających siłę roboczą powstaje, naturalnie, dążenie do osłabienia choć w części wyników tych nierównych warunków.

Jedynym sposobem zmniejszenia nieporozumień, powstających przez zbyt wielką konkurencję, jest zmniejszyć samą konkurencję. Na tę właśnie drogę weszli sprzedający siłę roboczą. Zaczęły powstawać i rozwijać się różne typy przemysłowych organizacji robotniczych.

Zjawiska tego nie znała rękodzielnicza epoka kapitalistyczna z jej nadzwyczajnym rozbiciem klasy robotniczej, wynikającym z rękodzielniczego podziału pracy. Usuwając ten podział, czyniąc bardziej podobną produkcyjną rolę różnych robotników, wyrównywając płace zarobkowe, produkcja maszynowa stwarza grunt dla stowarzyszeń. Jednocząc masę ludzi w jednej pracowni, przy jednakowej pracy, która odbywa się wedle ściśle określonych prawideł, kapitał przemysłowy uczy robotników łączenia się, wyrabia w nich ducha dyscypliny — niezbędne podstawy trwałości i praktycznego powodzenia wszelkich organizacji.

Takie są zasadnicze warunki ekonomiczne, dzięki którym mogły powstać i rozwijać się współczesne zachodnio-europejskie organizacje robotnicze różnych typów (związki zawodowe, czyli trade-unjony, produkcyjne, towarzystwa spożycze i inne).

Związki zawodowe powstawać zaczęły najpierw w Anglji — w kraju, w którym najwcześniej zjawiła się produkcja maszynowa. Według Brentana pierwszy trade-unjon współczesnego typu zjawił się w r. 1794, a więc

właśnie w epoce wielkiego przewrotu technicznego, przejścia od rękodzielni do maszyny. W innych krajach rozszerzanie się związków odbywało się wogóle w miarę rozszerzania się kapitalizmu przemysłowego. Rozwój szedł wszędzie ze wzrastającą szybkością.

Badając kwestję form i szybkości rozwoju podobnych organizacji, trzeba, naturalnie, wziąć pod uwagę nietylko zasadnicze stosunki ekonomiczne — produkcyjne stosunki robotników i ich udział w podziale, ale także warunki pochodnego charakteru: stan oświaty ludowej, formy prawodawstwa i wogóle prawne środowiska życia związków i t. d. O ile ważnym jest pod tym względem stan oświaty ludowej (warunek nie dający się realnie oddzielić od ogólnego rozwoju sił produkcyjnych), sądzić można z faktu, że najbardziej wykształcone wśród państw świata Zachodniego — Stany Zjednoczone, Anglja i Niemcy — odznaczają się również największą liczbą stowarzyszeń robotniczych. O znaczeniu warunków prawnych (które się określają przez wzajemny stosunek grup ekonomicznych) daje pewne pojęcie następujący przykład. W r. 1868 prawodawstwo francuskie pozwoliło zakładać związki robotnicze, ale przepisało dla nich pewne ograniczenia: po 16 latach, w r. 1884, we Francji liczono 283 związków. Prawo z roku 1884 zniosło ostatnie ograniczenia i przez 7 lat do roku 1891 liczba organizacji zwiększyła się prawie 4 razy—1127.

Pierwiastkowa, najprostsza, najmniej stała i jednocześnie najmniej doskonała forma organizacji robotniczych jest koalicja — wypadkowe, czasowe zjednoczenie się robotników dla jednego praktycznego celu, wyrażającego się zazwyczaj we wspólnym zaprzestaniu pracy. Bezpośrednie znaczenie podobnych zjednoczeń polega na tym, że przy sprzyjających warunkach mogą doprowadzić do częściowego polepszenia materjalnego położenia robotników. Prócz tego koalicje służyły często jako pobudka do utworzenia bardziej określonych i trwalszych organizacji, jak np. trade-unjony) związki profesjonalne).

Związki profesjonalne tworzą najbardziej rozpo-

wszechnioną formę organizacji robotniczych. Tworzą się one w zasadniczych rysach według jednego i tego samego typu i dążą mniej więcej do podobnych celów. Typ ten to mniej lub więcej centralistyczne zjednoczenie, założone na zasadzie wyborczej, cel jego — podwyższenie materjalnego poziomu życia przez pomoc wzajemną na wypadek choroby, nieszczęść i t. d., prowadzenie układów z przedsiębiorcami co do płacy zarobkowej, w ostatecznych razach — urządzanie strejków itd.; częstokroć również podniesienie umysłowego i moralnego poziomu za pomocą bibljotek, sądów towarzyskich i t. p.

Związki profesjonalne łączą początkowo najczęściej robotników jednego przedsiębiorstwa, dalej jednego rodzaju przedsiębiorstw, następnie kilku pokrewnych sobie gałęzi produkcji; ograniczają się przytym zakresem jednego miasta, jednej prowincji, jednego państwa. Ale w niektórych, dotychczas jeszcze wyjątkowych wypadkach, przekraczają wszystkie wyżej wskazane granice — stają się międzynarodowemi, lub w jednym kraju łączą się w wielkie federacje związków robotniczych różnych gałęzi produkcji.

Związki zawodowe są w stanie najlepiej osłabić konkurencję pomiędzy sprzedającemi siłę roboczą. Stąd skonstatowana przez statystykę zależność pomiędzy rozwojem związków a wysokością płacy: kraje z bardzo rozpowszechnionemi związkami zawodowemi, mianowicie Ameryka, gdzie do trade-unjonów należy trzecia część wszystkich robotników, i Anglja, gdzie należy do nich czwarta część robotników, odznaczają się najwyższą płacą; płaca robotników, należących do związków, jest wyższa niż robotników nie należących do nich. W Anglji według danych Giffena od r. 1843—1883 norma wartości dodatkowej obniżyła się $1^1/_2$ raza: mianowicie w roku 1843 dochód rzemieślników i robotników wynosił 171,000,000, innych klas 342 miljony funt. sterling., norma wartości dodatkowej około 200%; w 1883 r. odpowiednie cyfry wynosiły 550 miljonów i 720 miljonów, norma wartości dodatkowej około 130% (według nowszych i prawdopodobnie ściślejszych obliczeń, przytoczonych u Hobsona, robotnicy otrzymują jednakże tylko 500 miljonów, na inne zaś klasy przypada 800 miljonów, norma wartości dodatkowej wynosi 160%).

Stowarzyszenia te nie mogą zmienić istotnie warunków życia robotników przynajmniej do chwili, dopóki nie ogarną większej części klasy robotniczej. Robotnicy, stojący poza związkami zawodowemi, stanowią silną konkurencję dla członków związków. Prócz tego, polepszenia warunków pracy, które się osiąga za pomocą działalności trade-unjonów, nie można uważać za trwałe: przy zmieniających się warunkach rynku roboczego zdarza się często zmiana tych warunków w odwrotnym kierunku.

Stąd powstał nowy prąd wśród związków robotniczych Zachodu, prąd, dążący do polepszenia warunków życia robotników przez wpływanie na prawodawstwo. Rzeczywiście tylko prawne ograniczenie dnia roboczego, ustanowione przez prawo wynagradzanie w razie nieszczęśliwych wypadków przy maszynach, przepisane prawem ubezpieczenia na wypadek choroby, i inne ulepszenia wprowadzone w życie przy pomocy władzy państwowej stają się trwałą zdobyczą dla wszystkich robotników całego kraju. Ale ponieważ państwo przy najbardziej sprzyjającym prawodawstwie nie może usunąć zasadniczych warunków niepewności życia i rozwoju warunków roboczych, związanych nierozdzielnie z kapitalizmem, to dany prąd stawia kwestję usunięcia zasadniczych stosunków wyradzających te warunki — usunięcia kapitalizmu wogóle za pomocą przewrotu socjalistycznego. Trzeba zauważyć, że prąd ten występuje najsilniej nie w krajach, w których posunął się najdalej rozwój kapitalizmu przemysłowego, ale raczej w tych, które odznaczają się szczególniej szybkim rozwojem jego w naszych czasach. Obecnie wyprzedziły wszystkie inne kraje pod tym względem Niemcy.

Szczególną formę organizacji robotniczych tworzą spożywcze i współdzielczo-oszczędnościowe stowarzyszenia, które zresztą niemniej są rozpowszechnione wśród włościaństwa i miejskiej drobnej burżuazji, niż w sferze właściwie robotniczej. Organizacje te mają na celu polepszenie warunków życia robotników za pomocą drobnych operacji handlowych: tańszego hurtownego zakupu środków spożywczych (towarzystwa spożywcze), drobnego kredytu wzajemnego (wkładowo-oszczędnościowe) i t. p.

Powszechnego polepszenia materjalnych warunków życia robotników organizacje takie wywołać same przez się, *niezależnie od stowarzyszeń pierwszego typu*, nie mogą, ponieważ gdyby nawet ogarnęły całą klasę robotniczą, to zgodnie z prawem wartości kupujący siłę roboczą byliby w stanie obniżyć niezwłocznie płacę zarobkową o sumę, jaką zaoszczędza robotnik, biorąc udział w podobnych stowarzyszeniach; tylko więc działalność zawodowych, politycznych i t. p. związków utrwalić może zdobyte podwyższenie poziomu życiowego. W ogólnym procesie rozwoju ekonomicznego znaczenie spożywczych i współdzielczo-oszczędnościowych związków polega na tym, że przyśpieszają konkurencją swoją zagładę drobnych handlarzy i lichwiarzy. Ponieważ nie naruszają one interesów kapitału, znajdują się więc częstokroć pod protekcją przedsiębiorców.

Nieco wyższy typ organizacji robotniczych tworzą stowarzyszenia wytwórcze. Są to grupy robotników rozporządzające środkami produkcji i prowadzące własne przedsiębiorstwa. Tym sposobem członkowie tych związków są jednocześnie przedsiębiorcami i robotnikami. Organizacje te są w stanie polepszyć dość znacznie materjalne położenie swoich członków, zapobiegając przejściu zysku w ręce kapitalisty.

Ale w rzadkich tylko wypadkach związki wytwórcze powstawać mogą bez ubocznej pomocy (w rodzaju np. pomocy od państwa); przy współczesnej technice dla założenia przedsiębiorstwa niezbędny jest zazwyczaj znaczny kapitał. Następnie prowadzenie interesu przez związek wytwórczy przedstawia duże trudności; brak przyzwyczajenia robotników do łącznej działalności organizatorskiej w produkcji, nieznaczne rozmiary ich kapitałów, wrogi stosunek kapitalistów, którym, wobec wielkości własnych środków, udaje się niekiedy za pomocą konkurencji podkopać przedsiębiorstwo robotników i t. d.

Organizując się wśród stosunków kapitalistycznych, stowarzyszenia wytwórcze w najlepszym razie polepszają radykalnie położenie swoich członków, t. j. stosunkowo niewielu robotników. Wów-

czas interesy tych niewielu zaczynają wyróżniać się jaskrawo z pośród interesów pozostałych robotników. W rzeczy samej, przyjmować nowego członka na jednakowych warunkach z dawnemi, staje się wprost niekorzystnym dla stowarzyszenia, kiedy już posiada dość duży kapitał. Jeżeli np. stowarzyszenie zebrało po 1000 rub. na osobę, wówczas przyjmować nowego członka bez 1000 rub. znaczy wprost dzielić się zyskiem z innemi.

Wogóle niema nic łatwiejszego, jak wytworzenie z robotników przedsiębiorców pewnej arystokracji wśród robotników. Zdarza się często, że stowarzyszenia wytwórcze najmują obcych robotników i wypłacają im tylko zwykłą płacę. Stowarzyszenia wytwórcze dążą w rozwoju swoim do przejścia w stowarzyszenia akcyjne. W rzeczywistości powiększają one tylko drobną burżuazję. Zakładane bywają często nie wśród właściwych robotników, lecz pośród producentów drobno-burżuazyjnego typu, np. chłopskie artele w Rosji. Dotychczas stowarzyszenia wytwórcze stosunkowo rzadko miały powodzenie.

Daleko więcej trwałości i zdolności do życia wykazują stowarzyszenia produkcyjno-spożywcze. Zebrawszy duże środki, towarzystwa spożywcze zakładają warsztaty i fabryki dla wytwarzania pewnych, najwięcej spożywanych przez członków towarzystwa, towarów. Przytym wytworzone towary posiadają zbyt mniej lub więcej zabezpieczony, produkcja może więc iść dobrze, a robotnicy przedsiębiorstwa otrzymują przytym dobrą stosunkowo płacę zarobkową i korzystają z udziału w stowarzyszeniu spożywczym.

W epoce produkcji maszynowej zmieniające się pod jej wpływem stosunki sił społecznych wytwarzają szereg zmian w sferze stosunków prawnych pomiędzy klasami— prawodawstwo fabryczne. To nowe zjawisko obejmuje nietylko dziedzinę podziału, ale także i dziedzinę produkcji, dotyczy nietylko płacy zarobkowej, lecz i organizacji stosunków produkcyjnych; i jeżeli rozpatrujemy je w tym rozdziale, to właśnie wskutek jego najbardziej

bezpośredniego związku ze wszystkiemi dopiero co wymienionemi zmianami warunków, dotyczących płacy zarobkowej.

Prawodawstwo fabryczne polega na tym, że państwo bierze udział w organizatorskiej działalności pojedyńczych kapitałów i ogranicza wolność umowy pomiędzy kapitałem a pracą. Potrzeba państwowa takiego ograniczenia wypływa z różnicy interesów oddzielnych przedsiębiorstw z interesami całego społeczeństwa kapitalistycznego. Jakiekolwiek formy przyjmowałoby w różnych wypadkach prawodawstwo fabryczne—ograniczenie dnia roboczego, odpowiedzialność przedsiębiorców za nieszczęśliwe wypadki przy maszynach, kontrola nad higjenicznemi warunkami pracy i t. d. — w istocie rzecz sprowadza się do jednego — do zmiany „płacy zarobkowej“ w najszerszym znaczeniu tego słowa, do zmiany udziału robotników w podziale społecznym.

Ażeby dać poznać, jakim sposobem produkcja maszynowa, zmieniając wszelkie stosunki, stwarza konieczność praw fabrycznych, zatrzymamy się na jednym przykładzie — na Anglji. Anglja, jako kraj, gdzie kapitalizm maszynowy rozwinął się najwcześniej, wcześniej od innych krajów zaprowadziła u siebie prawodawstwo fabryczne.

Kiedy dążenie kapitalizmu do zwiększenia dnia roboczego i do obniżenia płacy zarobkowej doprowadziło do wielu ostateczności, grożących klasie robotniczej zwyrodnieniem, wówczas okazało się, że w zmianie tych warunków zainteresowani są nie sami tylko robotnicy, ale także wiele innych elementów społeczeństwa. Po pierwsze, klasa właścicieli ziemskich miała niemało powodów do współczucia dążeniom robotników: wszelkie polepszenie warunków życia robotników, zwiększając ich potrzeby, zwiększa również popyt na przedmioty spożycia, których znaczną część produkuje rolnictwo: zwiększony zaś popyt na produkty rolnicze oznacza podniesienie się renty; prócz tego nienawiść własności ziemskiej do kapitału przemysłowego z powodu renty i zysku usposabiała wogóle właścicieli ziemskich do wystąpienia przeciw kapitalistom przemysłowym również w kwestji praw fabrycznych. Drobna burżuazja skłonna była do objawienia żywej sympatji dla robotników z powodu dwuch głównych przyczyn: poczęści wskutek tej samej

nienawiści do wielkiego kapitału, który zwycięża drobną burżuazję we wszystkich sferach konkurencji, poczęści wskutek bezpośredniego współczucia nad ciężką dolą robotników, z których niektórzy niedawno jeszcze należeli do drobnej burżuazji i w których położenie wielu z przedstawicieli drobnej burżuazji może wpaść łatwo przy niepomyślnych warunkach. Przenikliwsi z pomiędzy kapitalistów, zdolni wznieść się ponad interesy danego przedsiębiorstwa i danej chwili, rozumieli, że pewne podniesienie poziomu życiowego robotników okaże się nawet korzystne dla samego kapitału, ponieważ polepszy jakość i intensywność pracy. Wykształconej biurokracji angielskiej te same pojęcia były jeszcze bardziej dostępne.

W rezultacie tego wszystkiego, klasa robotnicza w dążeniu polepszenia położenia swojego znalazła silnych sojuszników; pojawiło się prawodawstwo ograniczające dzień roboczy, początkowo tylko dla kobiet, wyrostków i dzieci, jako tych elementów klasy robotniczej, od której zależy bezpośrednio zdrowie i siła jego następnych pokoleń. Ale przytym dzień roboczy dorosłych mężczyzn stawał się krótszy sam przez się, ponieważ kobiety i dzieci tworzyły dość znaczną część robotników i prowadzić produkcję bez nich było niedogodnym i niekorzystnym.

Przed wydaniem praw fabrycznych 14—15-godzinny dzień roboczy był dość zwykłym zjawiskiem. Już 14-godzinny dzień roboczy pozostawia robotnikowi mniej niż 2 godziny na zaspokojenie wszystkich wyższych potrzeb ludzkich, jeżeli odliczyć 8 godzin na sen. A tymczasem w niektórych miejscach spotykało się nawet 18-godzinny dzień roboczy.

Według prawa z r. 1833 dzień roboczy w ważniejszych gałęziach przemysłu ograniczony został do 12 godzin. Następnie po całym szeregu innych drobnych reform w tym samym kierunku, prawo z r. 1847 doprowadziło dzień roboczy do 10 godzin. Przez ten czas została stopniowo zorganizowana inspekcja fabryczna, specjalny organ państwowy dla wprowadzania praw fabrycznych w życie i dla karania ich przekroczeń. Dzięki stosunkowo niezależnemu położeniu, w jakim działali inspektorowie angielscy, prawa fabryczne zaczęły urzeczywistniać się wszechstronnie w praktyce. (Sprawozdania inspektorów angielskich po raz pierwszy zapoznały Europę

z rzeczywistym położeniem klasy robotniczej i przyniosły bogaty materjał dla badania praw ustroju kapitalistycznego).

Po pierwszych krokach w dziedzinie prawodawstwa fabrycznego następne kosztują stosunkowo mniej wysiłków. Jeżeli np. ograniczenia prawodawcze zaprowadzone zostają tylko w pewnych gałęziach przemysłu, to kapitaliści tych gałęzi stają się stronnikami dalszego rozpowszechnienia tych praw i na inne produkcje, nie chcąc, aby inni kapitaliści mieli nad nimi przewagę w nagromadzaniu bogactw. Tak samo jeśli wskutek warunków miejscowych pewna część kapitalistów musi się zadowalać krótszym dniem roboczym, niż inni, to kapitaliści ci niejednokrotnie są skłonni żądać prawnego unormowania dnia roboczego dla całego kraju, unormowania w takich tylko granicach, ażeby ich konkurenci stracili przewagę wobec nich, oni zaś sami aby nic nie stracili.

Znaczenie unormowania dnia roboczego dla produkcji jest następujące: dając robotnikom możność żyć bardziej świadomym życiem, stwarza ono warunki dla polepszenia jakości i zwiększenia intensywności pracy. Staje się możliwym powiększyć szybkość maszyn, powierzyć jednemu robotnikowi większą ich ilość niż dawniej i t. p. Dzięki temu wkrótce po zaprowadzeniu skróconego dnia pracy okazuje się, że dzienna pożyteczna strata energji pracy jest większa niż dawniej: że 12-godzinny dzień roboczy przynosi znaczniejszą sumę pracy niż 15 godz., 10-godzinny więcej niż 12 godzin.

Wzrost produkcyjności pracy godzi kapitalistów prędko z prawem o dniu roboczym, ponieważ zysk okazuje się zwykle nie mniejszy, a czasami nawet większy niż dawniej. Zresztą jest granica, poza którą skrócenie dnia roboczego musi zmniejszyć nadwartość, ponieważ poza pewne granice intensywność pracy nie może się posunąć. Trudno powiedzieć, czy bliżej, czy dalej tej granicy leży 8-godzinny dzień roboczy; w każdym razie w obecnych warunkach społecznych leży on blizko tej granicy. (Ruch na korzyść 8-godzinnego dnia roboczego rozpoczął się w latach 50-tych i urósł szczególniej od roku 1889).

Początkowo skrócenie dnia roboczego pociąga za sobą zmniejszenie braku pracy; ale wskutek szybkiego

wzrastania intensywności pracy zmniejszenie to bywa tylko czasowe: wkrótce okazuje się możność obchodzenia się dawną, lub jeszcze mniejszą ilością rąk roboczych.

Za przykładem Anglji i inne kapitalistyczne kraje zaczęły zaprowadzać u siebie prawa fabryczne. Przytym wpływ środowiska historycznego, wpływ wszechświatowego kapitalizmu na pozostałe kraje wypowiedział się w tym, że otrzymują one prawodawstwo fabryczne wogóle łatwiej, za cenę mniejszej walki (tak jak rozwój kapitalizmu przemysłowego odbywa się w nich stosunkowo szybciej).

We wszystkich krajach prawodawstwo fabryczne ogarniało krok za krokiem różne strony życia fabrycznego. Najpierw ograniczało zwykle pracę kobiet i dzieci. Praca dzieci do pewnego wieku po większej części zabroniona jest zupełnie (w Rosji do lat 12). Następnie w niektórych miejscach prawo ogranicza nawet czas pracy dorosłych mężczyzn. (W Rosji pierwszy krok w tym kierunku postawiło prawo 2 czerwca 1897 r.).

W niektórych miejscach prawo zabrania nocnej pracy kobiet i dzieci (w Szwajcarji także mężczyzn, za wyjątkiem naturalnie tych przedsiębiorstw, w których technika produkcji nie pozwala na przerwy). Znaczenie tego prawa jest oczywiste: nie mówiąc już o bezpośredniej szkodliwości pracy nocnej dla zdrowia, stanowi ona jeszcze źródło rozpusty dla klasy robotniczej.

Następnie w wielu krajach prawo przepisuje prawidła co do czystości w pracowniach, co do ich wentylacji, co do środków ostrożności przy szkodliwych produkcjach i niebezpiecznych maszynach.

Jako ofiary niezdrowych warunków produkcji, ginie corocznie wiele tysięcy ludzi; ale ofiary te nie podlegają wprost obliczeniom — można o nich sądzić tylko pośrednio, z ogromnej śmiertelności w tej lub innej gałęzi produkcji. Co zaś do ilości ludzi rannych i zabitych przy produkcji istnieje statystyka, i dla państw Europy zachodniej nawet dosyć ścisła. Okazuje się z tej statystyki, że np. w Niemczech w jednym tylko r. 1894 ogólna liczba nieszczęśliwych wypadków wśród robotników wynosiła 216,000, a liczba zabitych równała się 6000, około zaś 3000 zostało na zawsze pozbawionych możności pracy wskutek silnych okaleczeń. O ile ważnemi są w prak-

tyce prawa o środkach zapobiegających nieszczęśliwym wypadkom, widać np. z następującego: w Anglji w r. 1874 na kolejach żelaznych zostało zabitych — 1 na 320 robotników, rannych 1—na 89 robotników; w r. 1894, kiedy już funkcjonowały niektóre prawa o środkach zapobiegawczych, zabitych było $2^1/_2$ razy mniej: 1 na 796, rannych prawie 2 razy mniej: 1 na 140.

W niektórych krajach prawodawstwo fabryczne ustanawia odpowiedzialność przedsiębiorców za nieszczęśliwe wypadki, jakie spotykają robotników przy produkcji.

W niektórych krajach prawo organizuje ubezpieczenie robotników na wypadek choroby, kalectwa, starości, niekiedy z obowiązkowym udziałem przedsiębiorcy w kasach ubezpieczenia.

Miejscami prawodawstwo fabryczne obowiązuje przemysłowców do zakładania szkół dla wyrostków i t. p.

Ogólne zacofanie ekonomiczne gospodarstwa rolnego objawia się między innemi w fakcie, że prawodawcza ochrona robotników rolnych zjawia się później i wprowadza się w życie w daleko mniejszych rozmiarach, niż ochrona robotników przemysłowych.

W rozwoju produkcyjnych sił społeczeństwa prawne unormowanie warunków pracy posiada ogromne znaczenie dodatnie: po pierwsze przyśpiesza postęp techniczny już przez to samo, że powiększa wartość siły roboczej, dzięki czemu zamiana pracy ludzkiej przez maszynę staje się korzystniejszą dla przedsiębiorców; po wtóre przyśpiesza ona koncentrację kapitału, ułatwiając zanik drobnych przedsiębiorstw, którym trudniej jest przenieść większy wydatek kapitału na siłę roboczą i na różne ulepszenia warunków pracy, niż przedsiębiorstwom wielkim; po trzecie opieka państwowa pozbawia każdy pojedyńczy kapitał przywileju samowładnego organizatora produkcji, po czwarte, polepszając położenie robotników, stwarza pomyślniejsze warunki dla ich rozwoju.

5. Główniejsze zmiany psychologji społecznej w okresie kapitalizmu maszynowego.

Zmiany w psychologji społecznej, które zachodzą w okresie kapitalizmu maszynowego, co do charakteru

swojego stanowią poczęści ciąg dalszy tych, które odbywały się w poprzedniej epoce, poczęści różnią się od nich znacznie.

Wyswobodzenie jednostki z pod wpływu więzów formalnych i autorytetów odziedziczonych po czasach feudalnych ciągnie się dalej i prawie że się kończy w czasach produkcji maszynowej. Że stosuje się to do elementów społeczeństwa, składających się z przedsiębiorców, niema potrzeby objaśniać. Co się zaś tyczy sprzedających siłę roboczą, to samo ich przejście od dawnej mechaniczno-wykonawczej roli, jaką grali w produkcji rękodzielniczej, do świadomie wykonawczej, zbliżającej się co do istoty swojej do organizatorskiej, wywołuje rozszerzenie horyzontu myśli i dążeń. Prawda, że posiadając formalną swobodę rozwoju, producent rozporządza zazwyczaj o wiele mniejszą swobodą materjalną, materjalną możnością rozwoju; ale i ta ostatnia potrochu się rozszerza (stowarzyszenia robotnicze, prawodawstwo fabryczne, podwyższenie płacy zarobkowej).

Kierunek, w którym zachodzi zmiana w psychologji dwuch podstawowych grup społeczeństwa — kupujących i sprzedających siłę roboczą, jest przytym niejednakowym. Pierwsi, zdając potrochu działalność organizatorską na najemnych specjalistów, zaczynają rozwijać się przeważnie w kierunku spożywania; drudzy, stosownie do wzrastającego skomplikowania swojej roli produkcyjnej, rozwijają się głównie w kierunku produkcyjnym. Te dwa typy rozwoju umacniają się z biegiem czasu coraz bardziej we wzajemnym ustosunkowaniu.

Wzrost materjału poznawczego, na którym opiera się dalszy rozwój, odpowiada ogólnemu wzrostowi produkcji. Poznanie przyczyn zjawisk wzrasta nieprzerwanie. Fetyszyzm naturalny traci wszelki grunt, pozostają z niego tylko nieznaczne resztki.

Fetyszyzm towarowy przechowuje się, ponieważ trwa dalej niezorganizowany społeczny podział pracy, który go wytwarza. Jednakże fetyszyzm ten nie w jednakowej mierze opanowuje psychologję dwuch zasadniczych grup społecznych. Utrzymuje się w sile w zupełności tylko pośród grupy przedsiębiorców, dla której niezorganizowany podział pracy ma w życiu największe i bezpośrednie znaczenie, materjalne warunki działalności

noszą formę własności wymiennej, a walka o byt sprowadza się coraz bardziej do szeregu procesów wymiennych. Przeciwnie w życiu drugiej klasy coraz większą rolę grają zorganizowane formy współpracownictwa i podziału pracy, które wskutek swojej prostoty i przejrzystości nie pozostawiają miejsca dla fetyszyzmu,—związek wspólności w procesach pracy w coraz mniejszym stopniu daje się osłaniać przez wzajemną walkę—konkurencję; produkcja, a nie wymiana odgrywa przeważającą rolę w życiu. Stąd pochodzi upadek fetyszyzmu wymiennego wśród tej grupy społecznej.

Na poglądach ekonomicznych rozważanej epoki najlepiej będzie zbadać reformujący wpływ produkcji maszynowej na psychologję społeczną.

Dla Northa, fizjokratów, A. Smitha—ekonomistów późniejszego stadjum okresu rękodzielniczego, charakterystycznym jest głębokie przekonanie, że przy panowaniu wolnej konkurencji, społeczeństwo powinno cieszyć się największym dobrobytem, że w swobodnej walce osobistych interesów tworzy się „sprawiedliwy“ podział. W tych czasach jeszcze zbyt mało były rozwinięte, niedość jasno występowały ujemne strony rozwijającego się systemu stosunków. Dla masy bezrolnego chłopstwa, dla wszystkich, kto utracił dawne źródła środków do życia, rękodzielnia była jakby dobroczyńcą, ratującym od śmierci głodowej. Tworzyło to dostateczny materjał dla optymistycznych poglądów ekonomistów-ideologów kapitału — na nowe formy podziału.

Wraz z wielkim przewrotem przemysłowym końca XVIII wieku, wraz z rozwojem produkcji maszynowej wiele się zmieniło. Szybkie tworzenie się kapitalistycznej armji rezerwowej, okropności pracy kobiet i dzieci, obniżenie płacy zarobkowej, żywiołowe bunty robotników, rozbijających maszyny, istnienie w rzeczywistości bogactwa narodowego obok narodowego ubóstwa—wszystko to rzucało się w oczy i wymagało objaśnienia. Ekonomiści nie mogli ominąć nowych kwestji, nowych zagadnień stawianych przez życie samo.

Jednocześnie przed ekonomistami w Anglji,

jako ideologami kapitału, stało także czysto praktyczne zadanie: utrzymywanie nadmiernie wielkiej kapitalistycznej armji rezerwowej z podatków dla biednych za drogo kosztowało burżuazję, obcinało jej wartość dodatkową bardziej, niż sobie tego życzyła. Trzeba było zmniejszyć te wydatki do poziomu, któryby odpowiadał w rzeczywistości potrzebie niezbędnej dla kapitału armji rezerwowej; trzeba było znaleźć w tym celu ideologiczne, o ile można naukowe podstawy.

Takie były warunki społeczne, które zrodziły działalność naukową Roberta Malthusa. Ekonomista ten (co do położenia społecznego—ksiądz protestancki) udoskonalił w zastosowaniu do nowych celów stare ideje ascetyczne. Ogłosił on instynkt rozmnażania za przyczynę wszystkich nieszczęść społecznych: ludzie idą za tym instynktem i rodzi ich się za dużo, więcej niż może ich wykarmić ziemia; głód odbywa sąd nad ludźmi i bez litości karze tych, którzy nie powinni się byli zjawić na świecie—taką jest wola Opatrzności, takie jest prawo przyrody.

Rzeczywistość dostarczała naturalnie materjału dla tej idei. Badając życie pojedyńczego gospodarstwa, można niejednokrotnie spostrzec prawdziwe „nadmierne“, t. j. nie odpowiadające środkom rodziny mnożenie się. Wniosek, otrzymany z obserwacji nad prywatnemi gospodarstwami, należało tylko przenieść na całe społeczeństwo,—a sposób ten był właściwy starym ekonomistom burżuazyjnym—maltuzjanizm był gotów.

Ale czyż przyroda jest rzeczywiście tak ubogą, że nie może wykarmić wszystkich żyjących ludzi i jeszcze wiele miljonów? Nie, odpowiada Malthus, przyroda jest nieskończenie bogata, ale nie tak łatwo dzieli się z człowiekiem. Choćby walka jego z przyrodą była najbardziej zwycięską, środki do życia, jakie człowiek czerpie z przyrody, nie mogą wzrastać z taką samą szybkością, jak liczba ludzi. Człowiek ciągle zwycięża przyrodę, ale coraz drożej kosztuje go każde następne zwycięstwo. Dzisiaj rolnik stracił pewną ilość pracy,

ażeby wydobyć ze swojego szmata ziemi kawałek chleba dla swojej rodziny; nazajutrz rodzina się zwiększyła i musi on otrzymać podwójną ilość chleba, ale w tym celu trzeba stracić być może trzy razy więcej pracy niż dawniej. Ażeby z tego kawałka ziemi wydostać, prócz zwykłego, jeszcze taką samą ilość chleba, trzeba stracić nie tyle samo pracy, lecz więcej niż dawniej. Każda nowa ilość stosowanej na danej przestrzeni pracy staje się mniej produkcyjna niż dawniej.

Prawda, że rozwój techniki czyni pracę produkcyjniejszą, ale nie może nadążyć za zwiększoną potrzebą pożywienia.

Przypuśćmy, że ludność kraju podwaja się co 25 lat. (Malthus na podstawie swoich wyliczeń nie uważa terminu tego za zbyt krótki). Ponieważ natura ludzka jest (według Malthusa) niezmienną, niema podstawy oczekiwać, ażeby termin ten miał się zmienić z biegiem czasu.

Tak więc, jeżeli teraz w kraju jest 1 miljon ludności, to za 25 lat będzie 2 miljony, za lat 50 — 4 miliony, za 75 — 8 mil. i t. d.; w ciągu 250 lat ludność powinna wynosić 1,024 miljonów. Przytym przypuśćmy, że początkowo dobywa się w kraju 100 mil. pud. zboża, po 100 pud. na każdego, co tworzy przypuśćmy normę niezbędnych środków do życia.

O ile może wzrosnąć przez ten czas produkcja środków do życia? Z biegiem rozwoju społecznego produkcyjność ziemi wzrasta, ale według Mathusa będzie to już bardzo dużo, jeśli każde nowe pokolenie potrafi wydobyć z ziemi 100 mil. pudów więcej, niż poprzednie. Malthus uważa, że gdyby np. w Anglii postęp rolnictwa szedł z taką szybkością, to kraj w ciągu kilku stuleci przemieniłby się w jeden ogród, a więc:

w ciągu 25 l. produk. się 200 mil. pud. po 100 p. na czł.
„ 50 „ „ „ 300 „ „ już 75 „ „ „
„ 75 „ „ „ 400 „ „ „ 50 „ „ „

i t. d. Ponieważ zaś potrzeba 100 pud na każdego człowieka, to oczywiście, że część ludności będzie zbyteczną i im dalej, tym większa część.

Część ta przeznaczona jest na wyginięcie z głodu, chorób i t. p. przyczyn.

Tak więc, oto skąd pojawił się człowiek bez zajęcia: według Malthusa jest to *zbyteczny* człowiek, którego rodzice nie powinni byli wydawać na świat. Wniosek więc pastora-ekonomisty jest następujący:

„Prawa przyrody, które są jednocześnie prawami boskiemi, skazały go wraz z rodziną na śmierć głodową za nieposłuszeństwo objawionym rozkazom".

„Człowiek, który urodził się w świecie już zapełnionym, — jeżeli nie otrzymuje środków do życia od rodziców i jeżeli społeczeństwo nie potrzebuje jego pracy, człowiek taki nie ma żadnego prawa na najmniejszy kawałek chleba. Nie powinien znajdować się tam, gdzie się znajduje: na wspaniałej uczcie przyrody nie ma dla niego wolnego nakrycia i proponuje mu ona oddalić się".

Stąd dwa praktyczne wnioski:

Po pierwsze, człowiek tylko wtedy ma prawo wydawać na świat dziecko, kiedy potrafi wyżywić je *napewno*. W przeciwnym razie człowiek obowiązany jest moralnie powstrzymywać się od życia małżeńskiego.

Powtóre, wszelka dobroczynność — państwowa i prywatna, nie ma żadnego sensu. Jest bezużyteczna, ponieważ nie powstrzyma działania „wielkiego prawa Natury i Boga"; jest szkodliwa, ponieważ powstrzymuje tylko to działanie i daje możność zbytecznym ludziom męczyć się dalej na ziemi. „Nawet jeżeli wyciągnie się do niego (głodnego) ręka prywatnej dobroczynności — mówi Malthus — to interesy ludzkości wymagają, ażeby pomoc ta była jak najskąpsza". Z tego punktu widzenia wojny, epidemja, choroby — są wielkiemi dobroczyńcami ludzkości, wybawiającemi ją od zbytecznej ludności.

Tak więc Malthus przypuszczał, że nadwyżka ludności, istniejąca we wszystkich krajach kapitalistycznych, jest rezultatem absolutnego przeludnienia, że powstaje ona skutkiem przyczyn fizjologicz-

nych i prędzej czy później staje się nieuniknioną przy wszelkich warunkach rozwoju społecznego.

Ideje te, jak już wyjaśniliśmy, są słuszne w stosunku do naturalno-gospodarczych społeczeństw z ich zacofaną, nieruchomą techniką. Ale właśnie świat współczesny z dążeniem nieograniczonego wzrostu sił produkcyjnych, ze zdumiewająco szybkim powiększeniem sumy bogactwa społecznego, nie daje żadnej podstawy do mówienia o absolutnym przeludnieniu. Współczesne przeludnienie jest warunkowe, t. j. ma swoją podstawę w społecznych, a nie w powszechnych biologicznych warunkach i zależy nie od zastoju techniki, lecz przeciwnie od jej szybkiego postępu przy danym systemie stosunków pomiędzy ludźmi.

O nadmiernym rozmnażaniu się nie można w każdym razie mówić teraz, kiedy bogactwo narodowe krajów kapitalistycznych wzrasta daleko szybciej niż ludność, kiedy nawet górnik w angielskich kopalniach węgla, jeden z najlepiej opłacanych robotników kuli ziemskiej, otrzymuje w postaci płacy zarobkowej $^{15}/_{32}$ (47%) całej wytworzonej przez własną pracę wartości (według danych z roku 1893). Szczególnie jasno występuje mylność teorji Malthusa w takich faktach, jak zwiększenie się zbytecznej ludności odrazu o setki tysięcy ludzi podczas kryzysów i zmniejszenie się jej do dawnych rozmiarów w ciągu dwuch do trzech lat: rozmnażanie się nie może płynąć takiemi falami.

Samo rozmnażanie się zależy w naszych czasach od potrzeb produkcji. Przyciągając do produkcji masę kobiet i dzieci, kapitał popiera wczesne małżeństwa i daje pobudkę do licznego rozmnażania się; w rezultacie okazuje się, że dzieci te, dorósłszy, stają się zbyteczne dla produkcji, przechodzą w szeregi zbytecznej ludności. Najszybciej rozmnaża się ta część robotników, która pobiera najgorszą płacę; najwolniej ta, która otrzymuje najwyższą płacę. Fakt ten potwierdza się przez masę obserwacji i znajduje się w oczywistym związku z faktem, że mianowicie w niższych, najprostszych i najgorzej opłacanych postaciach

pracy najbardziej rozpowszechniona jest praca kobiet i dzieci, sprzyjająca rozmnażaniu się.

Nauka Malthusa o niezbędności „powciągliwości moralnej“ niższych klas od życia małżeńskiego została z biegiem czasu w ciekawy sposób zastąpiona przez doktrynę „neomalthuzjanizmu“. Przypuszczając, że „powciągliwość moralna“ dostępna jest tylko dla niewielu wyjątkowych natur, neo-malthuzjaniści proponują zamiast tego zastosowania pewnych sposobów medycznych, za pomocą których unika się naturalnych skutków miłości. Nauka ta rozpowszechniła się dość silnie na Zachodzie w ciągu ostatnich 30—40 lat, rozpowszechniła się pomimo jawnych sprzeczności z ogólnie przyjętemi poglądami moralnemi. Znajduje dla siebie grunt głównie wśród drobnej i poczęści średniej burżuazji i przyśpiesza upadek tych klas; we Francji zaś, gdzie klasy te są szczególnie liczne, praktyka neo-malthuzjanizmu wywołała nawet groźne dla postępu kraju wstrzymanie wzrostu ludności. Utopijna w zasadzie swojej (myśl, że można usunąć nieszczęścia społeczne, zmniejszywszy tylko rozmnażanie się) nauka neomalthuzjanizmu znajduje mało stronników wśród rozwijających się elementów społeczeństwa.

Klasyczna szkoła ekonomistów burżuazyjnych zakończyła rozwój swój w pracach Dawida Ricardo.

Kapitalista i bankier, żyjący wśród dość znacznie rozwiniętych stosunków kapitalizmu maszynowego w Anglji, Ricardo ściślej i wszechstronniej zbadał gospodarkę kapitalistyczną niż ktokolwiek z jego poprzedników. Analizuje, tak jak i oni, stosunki społeczne li tylko z punktu widzenia interesów produkcji. Oto jak charakteryzuje go pewien autor rosyjski z przed lat 50-ciu:

„Ten jednostronny kierunek dochodzi u Ricarda do ostateczności... Państwa uważane są za warsztaty, w których produkują się bogactwa; człowiek jako maszyna, która produkuje, lub spożywa, życie zaś człowieka jako kapitał. W tym strasznym świecie wszystko się waży, wszystko się oblicza i pra-

wa ekonomiczne, jako fatalna, nieubłagana, konieczność, rządzą zjawiskami".

Ważna naukowa zasługa Ricarda polega na tym, że stosował on logicznie w swojej analizie ekonomicznej teorję wartości pracy; to pozwalało mu między innemi jasno zrozumieć i wyrazić przeciwieństwo interesów klasowych, którego poczęści nie rozumieli, i które poczęści zacierali jego poprzednicy.

Metoda Ricarda jest wyłącznie dedukcyjną: za punkt wyjścia bierze rozwinięte stosunki kapitalistyczne, jako zasadniczą sprężynę czynów ludzkich uznaje interes osobisty i wyjaśnia, jak w takich warunkach powinny się układać stosunki ludzkie.

Podług Ricarda wartość towarów zależy od przeciętnej ilości zawartej w nich pracy. Takim sposobem wartość tworzy się *przy produkcji* i na rynek towar zjawia się już z określoną wartością. Stąd wniosek, że wartość towaru *rozkłada się*: na pracę zarobkową, zysk i rentę. Trzy klasy osób—kapitalista, rolnik i robotnik — dzielą pomiędzy sobą wytworzoną wartość. Przy podziale jeśli jednemu dostanie się więcej, to innym mniej. Na tym polega wskazane przez Ricarda przeciwieństwo interesów klasowych. (Według poglądów Smitha, cena towarów *składa się* z płacy zarobkowej, zysku i renty; wzrost każdej części może się odbywać nie koniecznie kosztem innej).

Ricardo pierwszy dał naukową, choć niezupełnie wykończoną, a w pewnych szczegółach nawet niezupełnie prawdziwą teorję renty. Istota jej jest następująca.

Renta jest zapłatą za korzystanie z sił, które przyroda daje darmo: ludzie, którzy zagarnęli monopol na ziemię i jej bogactwa naturalne, biorą daninę ze społeczeństwa w postaci renty. Najgorsze z gruntów zajęte pod uprawę nie dają już renty, lecz tylko zysk z włożonego w ziemię kapitału (renta absolutna nie istnieje dla Ricarda). Grunty bardziej urodzajne przynoszą więcej ponad zwykły procent zysku; nadwyżka z zysku stanowi rentę.

Jeśli kawałek ziemi nie daje nawet zwykłego zysku z włożonego kapitału, wówczas porzuca się uprawę tego kawałka. Jeśli nawet gorsze grunty dają więcej ponad zwykły zysk, wówczas przystępuje się do uprawy jeszcze mniej urodzajnych, przez nikogo nie zajętych gruntów.

Z biegiem czasu wskutek wzrostu zaludnienia zapotrzebowanie środków życiowych—produktów ziemi—zwiększa się coraz bardziej, ponieważ bez tych przedmiotów spożycia obejść się najtrudniej. Zaczynają uprawiać coraz to gorsze kawałki ziemi, wkładać coraz więcej kapitału w te, które zajęte już były pod uprawę. Wskutek tego renta z biegiem czasu wzrasta.

Jednocześnie zwiększa się także i płaca zarobkowa: zależy ona od wartości niezbędnych środków do życia; a środki te—przedewszystkim chleb i mięso—stają się coraz droższe wraz z powiększeniem renty; tym sposobem płaca zarobkowa w pieniądzach rośnie, jeżeli nawet potrzeby robotników nie rozwijają się.

Wraz ze wzrostem renty i płacy zarobkowej zysk musi się zmniejszać. Jeśli dwaj uczestnicy podziału biorą dla siebie więcej, to dla trzeciego—kapitalisty—pozostaje mniej. Taka jest według Ricarda przyczyna stopniowego obniżania się procentu zysku. (Drugiej, bardziej istotnej przyczyny obniżania się procentu zysku—stosunkowego zmniejszenia się kapitału zmiennego—Ricardo nie spostrzega).

Płacę zarobkową Ricardo zbadał mniej trafnie niż rentę. Podobnie jak Smith, uważa on płacę zarobkową za wartość pracy. Tymczasem praca sama przez się określa wartość innych towarów i wartości posiadać nie może; wartością pewnej ilości pracy mogłaby być tylko taka sama ilość pracy, i za 10-cio godzinną pracę potrzebaby było dawać produkt 10-cio godzinnej pracy; przytym byłaby niemożliwa wartość dodatkowa. Ekonomistom burżuazyjnym nie udało się wogóle dojść do pojęcia *o sile roboczej*, o tym, że kupuje się nie pracę, lecz możność pracy, siłę robotnika.

Co się tyczy wielkości płacy zarobkowej, to Ricardo ustanowił ogólne prawo, nazwane później „żelaznym“, podług którego płaca zarobkowa z niewielkiemi wahaniami trzyma się poziomu cen niezbędnych środków do życia. Jako podstawę prawa tego, stawia on naukę Malthusa o rozmnażaniu się. Przy wszelkim podwyższeniu płacy zarobkowej ponad normę niezbędnych środków, robotnicy zaczynają rozmnażać się szybciej, ponieważ małżeństwa stają się częstsze, śmiertelność mniejsza. Zwiększone rozmnażanie się stwarza szybko zbywającą ludność, zaofiarowanie rąk roboczych zaczyna przewyższać popyt, i płaca zarobkowa spada poniżej poziomu niezbędnych środków do życia. Wówczas głód i choroby, zabijając zbytecznych robotników, zaprowadzają znów równowagę pomiędzy popytem i podażą.

Prawo płacy zarobkowej Ricarda jest nieprawdziwe pod tym względem, że nie przypuszcza ogólnego i stałego podwyższenia jej, zależącego od zmiany poziomu zwykłych potrzeb rolnika, i stwarza dla niej normę *niezmienną*. Jeszcze bardziej fałszywe jest ugruntowanie prawa tego na teorji Malthusa: zmiana kapitalistycznej armji zapasowej z jednej strony i stopień zwartości sprzedających siłę roboczą na rynku pracy z drugiej strony — oto rzeczywiste warunki, od których zależy wysokość płacy zarobkowej.

Do liczby naukowych zasług Ricarda w kwestji płacy zarobkowej zalicza się między innemi zwrócenie przez niego uwagi na fakt, że maszyny muszą niejednokrotnie pogarszać położenie pracujących.

Ogólny pogląd Ricarda na ekonomikę jest statyczny, tak jak Smitha: kapitalistyczny system stosunków wydaje się dla niego doskonałym, możliwym w dalszym życiu ludzkości — pogląd zupełnie naturalny dla ekonomisty burżuazyjnego — ideologa kapitału.

W zasadzie psychologji indywidualistycznej, przejawiającej się w teorjach ekonomistów-klasyków, leżą stosunki społeczne, oznaczane jako „niezorga-

nizowany społeczny podział pracy“ i które wyrażają się w wymianie, w konkurencji. Ale w społeczeństwie kapitalistycznym rozwijają się również inne stosunki—związek prostego współpracownictwa i zorganizowanego podziału pracy, które panują w granicach każdego oddzielnego gospodarstwa, jednocząc produkcyjnych jego członków. Na gruncie takich związków powstaje inna psychologja, występująca najwcześniej i w formie mniej rozwiniętej w teorjach szkoły *utopistów*.

Utopiści poddawali ostrej, energicznej krytyce współczesny im ustrój społeczny. Przedstawiając jaskrawo ujemne jego strony, przeciwstawiali im ideały swoje i proponowali szerokie projekty, których urzeczywistnienie powinno było uszczęśliwić ludzkość.

Do pierwszych utopistów zaliczyć można działacza rewolucji francuskiej Grachusa Baboeufa. Zorganizował on spisek komunistyczny, zakończony zupełną klęską i śmiercią samego Baboeufa i wielu jego zwolenników.

Poniósłszy klęskę w krwawej walce, prąd utopijny przybiera nowe formy i zupełnie pokojowy charakter. U *Saint-Simon'a* z jego „nowym chrześcijanizmem“ ideały utopijne wyrażone są jeszcze dość niejasno. Przypuszcza on, że religja będzie siłą, która przerobi świat w duchu braterstwa, usunie podział społeczeństwa, nierówność i walkę.

Karol Fourier daleko wyraźniej i jaśniej przedstawił swoje ideały. Dał on skończone fantastyczne przedstawienie przyszłego państwa rozumu, drobiazgowo opisał normalną organizację produkcji i podziału („falanstery“). Nie można tutaj nie zauważyć, jaką ogromną władzę nad takim umysłem jak Fourier'a miały panujące stosunki jego czasów. W organizacji „idealnego“ podziału Fourier przeznacza dla pracy 5 z 12 części całego produktu; dla kapitału 4 części i dla talentu 3 części. Otrzymuje się dosyć poważną normę wartości dodatkowej — 40%.

Robert Owen, żyjący w Anglji wśród bardziej rozwiniętych stosunków ekonomicznych, niż utopiści francuscy, wystąpił już jako stanowczy przeciwnik

prywatnego władania i zwolennik produkcji społecznej. Jak inni utopiści, maluje on jasno ideały swoje, ponieważ stoi wciąż na tym samym punkcie wyjścia — przypuszcza, że idee same przez się mogą przerobić życie. Ale jest on zupełnie wolny od mistycyzmu religijnego, właściwego Saint-Simon'owi i fantazji filozoficznych, charakteryzujących Fourier'a.

Utopijność nowej szkoły najjaskrawiej występuje w środkach, które proponowała ona dla urzeczywistnienia ideałów swoich. Saint-Simon liczył na siłę religji, Fourier i Owen pokładali najgorętsze nadzieje na współczuciu i współudziale „silnych świata tego", zaczynając od królów a kończąc na wielkich kapitalistach.

Energiczny Anglik i doświadczony praktyk-przedsiębiorca, Owen próbował nieraz w życiu urzeczywistnić swoje idee. Przypuszczał, że za pomocą tworzenia stowarzyszeń komunistycznych można osiągnąć przekształcenie ludzkości do lepszego ustroju; sam z prywatnych, głównie swoich własnych środków zakładał takie stowarzyszenia. Przedsięwzięcia te kończyły się zawsze porażką.

Jedną z ważniejszych historycznych zasług Owena jest jego stosunek do kwestji dnia roboczego. Zaprowadziwszy w swojej fabryce skrócony dzień roboczy, przyczynił się bardzo do rozpowszechnienia idei o niezbędności skrócenia czasu pracy. On jeden z pierwszych wystąpił w druku w obronie państwowego wmieszania się w tę dziedzinę i brał silny udział w agitacji czwartego dziesiątka lat wieku zeszłego za ograniczeniem prawnym dnia roboczego.

Utopiści pierwsi wprowadzili do literatury ideę zmienności form społecznych. Fourier i wcześniej jeszcze Bazare, uczeń Saint-Simon'a, przedstawiali w utworach swoich stopniową zmianę form społeczności. Ale utopiści nie próbowali postawić ideałów swoich w związku z biegiem rozwoju historycznego, nie próbowali dowieść, że następująca wciąż zmiana form społecznych doprowadzić musi do urzeczy-

wistnienia ich ideałów. Ideały były oderwane od rzeczywistości.

Utopiści stali tak daleko od nauki ekonomicznej swojego czasu, że początkowo nie mieli na nią żadnego wpływu.

Rozwój wielkiej produkcji maszynowej, zaostrzając do ostateczności działanie konkurencji, przyśpiesza ruinę drobno-burżuazyjnych przedsiębiorstw. Przybierając szczególnie jaskrawy i bolesny charakter, proces ten burzy dawną spokojnie-konserwatywną psychologję drobno-burżuazyjnych elementów społeczeństwa i wywołuje z ich strony szereg prób obrony własnego istnienia ekonomicznego, przeszkodzenia wielkiemu kapitałowi w jego dążeniu proletaryzacji drobnych wytwórców. Przedstawicielami tego prądu życia społecznego byli drobno-burżuazyjni ekonomiści.

Podobnie jak cała drobna burżuazja zajmuje w kapitalistycznym systemie stosunków środkowe, przejściowe miejsce pomiędzy głównemi klasami społecznemi, tak samo ekonomiczne poglądy drobno-burżuazyjnej szkoły zajmują pod pewnym względem środkowe miejsce pomiędzy starą a nową ekonomją polityczną.

Sismondi był zawziętym wrogiem wielkiego kapitalistycznego przemysłu. Bardziej niż inni wskazywał on i podkreślał ujemne rezultaty wprowadzania maszyn. Drobne formy produkcji były ideałem Sismondiego. Ponieważ wolna konkurencja prowadzi do ich zguby, zapewniając całkowite zwycięstwo wielkiemu przemysłowi i maszynom, Sismondi powstawał energicznie przeciwko wolnej konkurencji i wymagał koniecznie wmieszania się w to państwa. W czym mianowicie powinien wyrażać się ten udział, nie określał jasno.

Ta strona poglądów Sismondiego — idea niezbędności okazywania pomocy drobnej produkcji przeciw wielkiej — była nietylko utopijną (urzeczywistnić ją nie było już możności), ale i reakcyjną (zatrzymanie rozwoju wielkiej produkcji stanowiłoby zatrzymanie rozwoju społeczeństwa).

Interesujące pod względem historycznym są poglądy Sismondiego na kryzysy przemysłowe. Podług jego zdania pochodzą one z braku ustosunkowania pomiędzy produkcją i spożywaniem. Ten brak ustosunkowania jest wynikiem wielkiego przemysłu, który z jednej strony rozszerza nadzwyczajnie produkcję, z drugiej strony zmniejsza środki kupna mas ludności, rujnując konkurencją swoją drobnych wytwórców i zastępując robotników przez maszynę. Głębszej przyczyny kryzysów—niezorganizowania produkcji społecznej—nie spostrzega Sismondi.

Proudhon, podobnie jak Sismondi, badał gospodarstwo społeczne z punktu widzenia drobnej burżuazji; jako autor szerokich i skomplikowanych planów przetworzenia stosunków społecznych w duchu równości, jest on jednocześnie następcą dawnych utopistów francuskich (różniąc się od nich tym, że na miejsce „braterstwa“ skłonny był stawiać „wzajemność“, zasadę wymiany).

Utopijne plany Proudhona odznaczają się większą ścisłością i nawet praktycznością zewnętrzną. Oprócz troski o ocalenie zanikającej drobnej produkcji występuje w nich dążenie przywrócenia sproletaryzowanej części ludności jej dawnej ekonomicznej samodzielności.

Proudhon przypuszczał, że główna przyczyna ekonomicznej zależności klasy robotniczej leży we współczesnej organizacji wymiany i kredytu. Wytwórca zmuszony jest wyszukiwać sobie wciąż rynków dla towarów i często czekać długo na zbyt; wskutek tego drobni producenci nie wytrzymują konkurencji i tracą łatwo środki produkcji; dla tego zaś, komu się to raz zdarzyło, niema w obecnych warunkach społecznych żadnego sposobu stać się znów samodzielnym wytwórcą — kredyt istnieje tylko dla posiadających.

Trzeba więc zorganizować wymianę i kredyt tym sposobem, ażeby z jednej strony drobny producent mógł zawsze otrzymać dostateczną pożyczkę na zastaw wytworzonego towaru, wskutek czego czasowy brak zbytu nie będzie rujnował jego przedsiębiorstwa, z drugiej strony — ażeby zorganizowany

kredyt darmowy dostarczał każdemu robotnikowi środków na rozpoczęcie samodzielnego przedsiębiorstwa. Wówczas wszyscy będą małemi kapitalistami i zapanuje stopniowo harmonja interesów.

Dla osiągnięcia celów tych należy założyć bank ludowy, w którym każdy wytwórca mógłby otrzymać za swój towar świadectwa jego wartości. Świadectwa takie obiegałyby pomiędzy członkami banku, jako pieniądze; możnaby niemi płacić za towary; byłyby to pieniądze ludowe. W takich warunkach nie będzie brakowało kapitału dla prowadzenia drobnych przedsiębiorstw. Rozszerzające się fundusze banku dadzą następnie możność organizowania również bezpłatnego kredytu dla robotników, chcących rozpocząć samodzielne przedsiębiorstwo.

Plany swoje Proudhon próbował urzeczywistnić w praktyce; próby skończyły się zupełną porażką.

Istota utopji Prudhona polega na tym, że spodziewał się on usunąć przeciwieństwa ekonomiczne wyłącznie przez organizację wymiany i kredytu; tymczasem przeciwieństwa te wypływają z niezorganizowania całej produkcji. Np. nadprodukcja i kryzysy nie byłyby zupełnie usunięte przez urzeczywistnienie projektów Proudhon'a.

Oprócz tego sama historja skazała na porażkę wszelkie próby podtrzymania drobnej produkcji przeciwko wielkiej w walce ekonomicznej, ponieważ ta ostatnia rozwija bez porównania wyżej produkcyjność pracy.

Poglądy Proudhona przez długi czas cieszyły się ogromnym powodzeniem wśród ludności robotniczej Francji. Pochodzi to stąd, że Francja jest krajem drobno-burżuazyjnej psychologji. Najliczniejszą klasę w kraju tym stanowią drobni właściciele ziemscy (liczą oni tam obecnie nawet kilka miljonów), którzy muszą z konieczności posiadać drobno-burżuazyjny skład umysłu. Bardzo naturalne, że i robotnicy, którzy pochodzą sami z drobnej burżuazji i żyli wśród niej, przejęli się na długi czas jej poglądami i dążeniami.

Im jaskrawiej przeciwstawiają się w życiu praktyczne interesy różnych grup społecznych,

z tym większą ścisłością występują we wzajemnej walce ideologje grupowe. Z biegiem czasu klasyczna szkoła ekonomistów, wyrosła w atmosferze rozwiniętego przemysłowego i handlowego kapitału Anglji, zaczęła podlegać napaściom również ze strony ideologów wielko-burżuazyjnych klas, tak w Anglji, jak i w innych krajach.

I tak w epoce walki o prawa zbożowe, popierające rolnictwo angielskie, ekonomiści, stojący po stronie landlordów, poddali zaciekłej krytyce teorję wolnej konkurencji, w wielu razach wskazując bardzo trafnie na jej słabe strony.

Nawet dla kapitału przemysłowego w krajach mniej rozwiniętych niż Anglia teorje szkoły klasycznej były pod wielu względami nieodpowiednie.

Na początku XIX stulecia dla rodzącego się kapitalizmu Niemiec konkurencja rozwiniętego przemysłu angielskiego była bardzo ciężka. Wolność handlu stanowiła prawdziwą przeszkodę dla postępu przemysłu niemieckiego. Należało stworzyć szczególnie sprzyjające warunki działalności dla kapitalistów niemieckich.

List zaproponował stary, wypróbowany środek merkantylistów—protekcjonizm, wysokie taryfy celne. List musiał walczyć przytym z liberalną ekonomją polityczną, mającą niemało wyznawców w Niemczech. Byli to po większej części przedstawiciele kapitału handlowego, dla którego wolność handlu jest w wielu razach pożądana.

Główna myśl Lista była następująca: „celem polityki ekonomicznej powinien być zupełnie różnostronny rozwój produkcyjnych sił kraju".

Z myśli tej wyciąga wniosek, że jeśli w kraju powstaje przemysł wytwórczy, a rozwojowi jego szkodzi konkurencja zagraniczna, należy ochronić własnych przedsiębiorców od nierównej walki — ochronić za pomocą wysokich ceł. Będzie to niedogodnym dla jednego, dwuch pokoleń: będą musieli kupować drogo liche produkty ojczyste, zamiast dobrych i tanich zagranicznych. Lecz za to następne pokolenia cieszyć się będą z korzyści rozwiniętego przemysłu. Cła powinny się zmniejszać stop-

niowo, ażeby przedsiębiorcy krajowi nie trzymali się wciąż tej samej nizkiej techniki; kiedy zaś staną się zdolnemi do konkurencji z zagranicznemi kapitalistami, wówczas opieka państwowa powinna ustać zupełnie i ustąpić miejsca wolnemu handlowi.

Tym sposobem List w walce swojej ze szkołą wolnej konkurencji staje już do pewnego stopnia na *historycznym* punkcie widzenia, punkcie widzenia *rozwoju*.

W miarę tego, jak horyzont burżuazyjnej nauki ekonomicznej rozszerza się poza granice angielskiego kapitalizmu i w miarę tego, jak faktyczne stosunki różnych krajów, w tej liczbie i Anglji, zmieniały się w procesie rozwoju, dla ekonomistów burżuazyjnych stawało się coraz trudniejszym utrzymanie się na dawnym statycznym punkcie widzenia: życie samo zmuszało ich choć w części przyjmować ideę rozwoju,

W czwartym dziesiątku lat wieku z. w Anglji, a w piątym w Niemczech powstała „historyczna“ szkoła burżuazyjnej ekonomji politycznej. Rozwinęła się ona najbardziej w Niemczech. Wybitniejszemi jej przedstawicielami byli Roscher, Kniess, Hildebrand.

W swojej krytyce dawnych doktryn, wychodząc z punktu widzenia współczesnego im kapitału niemieckiego, ekonomiści ci nie bronili już pojęcia zupełnej harmonji interesów wolnej konkurencji, ale znajdowali, że zupełnie liberalny ustrój doprowadzi do największego rozwoju produkcji i najlepszego podziału. W zastosowaniu do ekonomiki idei rozwoju szkoła ta była jak najbardziej umiarkowaną. Oto główne zasady, których broniła w nauce.

Ustrój ekonomiczny nie jest czymś niezmiennym: jest on zdolnym do rozwoju. Dlatego też należy go badać historycznie, a nie tylko statystycznie, w jego zmianach, nie zaś tylko takim, jakim jest w danej chwili, lub jak się przedstawia w abstrakcyjnym pojęciu ekonomisty. Metoda ekonomji politycznej powinna być indukcyjną, głównie statystyczną. Badając gospodarstwo narodowe, należy

rozpatrywać je jako całość złożoną, a nie jako prostą sumę prywatnych gospodarstw; nie jest więc słuszne zastosowywanie do gospodarstwa narodowego wniosków otrzymanych z badania gospodarstwa prywatnego, jak to zrobili Smith, Ricardo i inni. Następnie przy badaniu ekonomicznym należy brać pod uwagę zależność gospodarstwa narodowego od innych stron życia społecznego — od polityki, zwyczajów, panujących idei i t. d. Należy także wyrzec się poglądów starych ekonomistów, jakoby w działalności ekonomicznej człowiek kierował się tylko osobistym interesem: należy brać pod uwagę i inne pobudki, np. uczucie moralne.

Poglądy te nie we wszystkim jednak stanowią postęp w porównaniu z klasyczną szkołą Smitha—Ricardo. I tak uznanie dla gospodarstwa wymiennego innych pobudek w ekonomicznym życiu osobników, oprócz osobistego interesu, mianowicie sił moralnego charakteru — tylko zaciemnia analizę: w rzeczywistości np. dla pobudek czysto altruistycznych niema miejsca w życiu wymiennym; są one skrępowane i mogą objawiać się tylko w wyjątkowych wypadkach. Do uczuć i pobudek osobiście ogoistycznych należałoby dodać tylko bardzo im pokrewne *społecznie-egoistyczne*, albo klasowe, które rzeczywiście jaskrawo wyrażają się w życiu ekonomicznym i mają w rozwoju jego ogromne znaczenie.

Bardziej logicznie i wszechstronniej, niż szkoła „historyczna“, przeprowadzał historyczny punkt widzenia w nauce ekonomicznej *Rodbertus-Jagetzow*.

Bogaty junkier pruski, będący jakiś czas ministrem, Rodbertus był w rzeczywistości ideologiem agrarjuszy niemieckich swojego czasu. Nie przeczy temu zupełnie odcień swego rodzaju radykalizmu ekonomicznego, który się spostrzega w utworach Rodbertusa. Występujące jaskrawo w życiu Niemiec przeciwieństwa pomiędzy interesami napół jeszcze feudalnych właścicieli ziemskich a interesami kapitalistów łatwo mogły wzbudzić w ideowym przedstawicielu pierwszych z tych grup skłonność do energicznej krytyki, a interesy klasy robotniczej, nie stojące wówczas w takim widocznym przeciwieństwie

do interesów agrarjuszy, przedstawiały dobry punkt oparcia dla takiej krytyki. Przytym ekonomiczny radykalizm Rodbertusa, ściśle mówiąc, prawie że nie stosuje się do jego bezpośrednio krytycznego programu. W analizie stosunków ekonomicznych Rodbertus opierał się w zupełności na teorji wartości pracy Ricarda. Szczególnie ważne znaczenie historyczne mają prace Rodbertusa w kwestji podziału dochodu narodowego pomiędzy klasami społecznemi.

Dochód narodowy według Rodbertusa dzieli się na płacę zarobkową i „rentę wogóle“ (t. j. produkt dodatkowy). Rodbertus uznaje tak jak i Ricardo, że płaca zarobkowa zależy od wartości niezbędnych dla robotnika środków do życia; ale zbadawszy fakty, Rodbertus dochodzi do innych wniosków co do płacy zarobkowej niż Ricardo.

Ricardo, przypuszczając, za przykładem Malthusa, że produkcyjność pracy rolniczej obniża się z biegiem rozwoju, wyprowadzał z tego konieczność podwyższenia pieniężnej płacy zarobkowej: wartość, a z nią i ceny środków życiowych robotnika, wytwarzanych głównie w gospodarstwie rolnym, powinny się podwyższać. Rodbertus zaś, opierając się na poczynionych przed nim spostrzeżeniach i na współczesnej sobie nauce agronomicznej, dowodził, że pogląd taki jest zupełnie błędny: również w gospodarstwie wiejskim produkcyjność pracy nie obniża się, ale zwiększa, tak jak w przemyśle przetwórczym, chociaż nie tak szybko. Stąd wypływa konieczność ciągłego obniżania wartości siły roboczej. Tym sposobem stosunkowy udział klasy robotniczej w dochodzie narodowym zmniejsza się w miarę postępu technicznego, a „renta“ wzrasta. Nierównomierność w podziale wzmacnia się.

W tym wzroście nierównomierności podziału widzi Rodbertus główną sprzeczność systemu kapitalistycznego i źródła wszystkich innych przeciwieństw. Taka właśnie myśl tkwi w podstawie jego teorji kryzysów, bardzo podobnej do teorji Sismondiego. Ciągłe zwiększanie się rozmiarów produkcji, idące razem ze względnym obniżaniem się płacy

zarobkowej, musi doprowadzić do zachwiania równowagi pomiędzy zaofiarowaniem towarów na rynku a siłą kupna narodu: towarów na rynku okazuje się daleko więcej, niż może kupić cały naród, wśród którego głównym spożywcą jest klasa robotnicza. Wówczas wybucha kryzys. Tym sposobem Rodbertus, tak jak i Sismondi, nie dochodzi do głównej przyczyny nadprodukcji — niezorganizowanego charakteru społecznego podziału pracy, i zatrzymuje się na przyczynie pochodnej, pojedyńczej; tymczasem nawet całkowite usunięcie tej przyczyny, przy zachowaniu konkurencji wymiennej, nie przeszkodziłoby powstaniu naprodukcji.

W kwestji renty gruntowej Rodbertus wypowiada się jak następuje. W rolnictwie kapitał zmienny jest stosunkowo wyższy niż w innych gałęziach przemysłu, a więc i wartość dodatkowa jest większa: nadwyżka jej zmienia się w rentę gruntową. Pogląd ten oparty jest na fałszywym zastosowaniu teorji wartości pracy: w epoce kapitału ceny oddzielnych towarów, w tej liczbie i zboża, nie zależą *wprost* od ich wartości pracy i gdyby nie było renty gruntowej, to produkcja zboża, mimo większą nadwartość, przynosiłaby według prawa konkurencji tylko zwykły zysk.

Ważną zasługę Rodbertusa przedstawiają prace jego w kwestji historycznego rozwoju form społecznych. Historyczno-filozoficzne poglądy, stanowiące podstawy tych prac, są cokolwiek niejasne. Czasami zdaje się, że gotów on uznać, że stosunki prawne zależą od produkcyjnych — mówi np., że „idea prawna i konieczność ekonomiczna oddawna szły ręka w rękę“; ale w większości wypadków, przeciwnie, skłonny jest objaśnić ekonomiczno-społeczny rozwój przez rozwój idei prawnej. W pracy swojej o przejściu od czystego niewolnictwa do kolonatu stoi raczej na pierwszym punkcie widzenia, wypowiadając myśl, że przejście to było wynikiem technicznego postępu w rolnictwie. Wskazywał także, że samo niewolnictwo wymaga także pewnego rozwoju produkcyjności pracy, że możliwym jest tylko u narodów rolniczych.

Proces rozwoju ludzkości przedstawia sobie Rodbertus w następującej postaci. W epoce niewolnictwa—pierwsze stadjum rozwoju — nietylko narzędzia i materjały, lecz i sam robotnik stanowi prywatną własność i kapitał. W epoce pracy najemnej—drugie stadjum—robotnik nie jest już prywatną własnością, nie jest kapitałem, nie posiada sam kapitału, nie może być samodzielnym producentem i wskutek tego faktycznie nie jest wolnym; tym sposobem praca najemna, podług Rodbertusa, jest tylko nową, złagodzoną formą niewolnictwa. Trzecie stadjum Rodbertus charakteryzuje, jako kolektywną własność społeczną środków produkcji i ostateczne wyzwolenie wytwórców z pod materjalej zależności. Przejście do tego stadjum, powolne i stopniowe, powinno, podług Rodbertusa, dokonać się w mniej lub bardziej dalekiej przyszłości—za 500 lat naprzykład; siłą zaś, która je urzeczywistni, będzie państwo, rys charakterystyczny dla światopoglądu Rodbertusa.

Oprócz ogólnych kombinacji technicznych Rodbertus proponował także praktyczny program reform na najbliższą przyszłość. Przeniknięty duchem umiarkowania z jednej strony, a wiarą w potęgę państwa z drugiej, program ten odznacza się jednocześnie krańcową utopijnością. Istota jego polega na następującym. Ponieważ zasadniczą przyczynę nieszczęść społecznych stanowi ciągłe zmniejszanie się udziału klasy robotniczej w dochodzie narodowym, państwo powinno stanąć temu na przeszkodzie. Powinno ono postanowić prawnie, jaką część wartości wyprodukowanego towaru należy oddać robotnikowi, jaką—właścicielowi kapitału, ziemi (w tym wszystkim nie zostaliby poszkodowani agrarjusze, którychby wyratowano od dającego się już wówczas zauważyć stosunkowego zmniejszenia się renty gruntowej w ogólnej sumie dochodu narodowego). Dla urzeczywistnienia tego planu państwo powinno ściśle określić wartość pracy każdego produktu i pilnie uważać na zmianę tej wartości. Łatwo sobie wyobrazić, z jakiemi ogromnemi trudnościami i niebezpieczeństwami dla państwa

związane byłoby wprowadzenie w życie podobnego projektu.

Poglądy Henryka George'a, który wystąpił na widownię przed dwudziestu paru laty, stanowią do pewnego stopnia przeciwieństwo do poglądów Rodbertusa. Ideolog szybko rozwijającego się kapitału przemysłowego Stanów Zjednoczonych, Henryk George pod wieloma względami odtwarza naukę fizjokratów: podobnie jak tamci powstawali przeciwko przywilejom wyższych klas rolniczych, powstaje on stanowczo przeciwko rencie gruntowej i prywatnemu władaniu ziemią wogóle. Praktyczny program George'a jest o wiele radykalniejszy od programu fizjokratów: żąda on nie „jedynego podatku gruntowego", lecz oddania ziemi w posiadanie narodowi—nacjonalizacji ziemi. Teoretyczne poglądy George'a bardzo są podobne do poglądów fizjokratów; tak np. objaśnia on „procent" z kapitału, jako produkcyjną siłę ziemi. Wśród burżuazyjnych klas Ameryki a szczególniej Anglji teorja George'a znalazła licznych zwolenników.

Kiedy dawna ekonomja polityczna w swoim stopniowym rozwoju przestała służyć interesom grupy społecznej, której ideologowie położyli podwalinę tej nauki, wówczas oddzieliła się od niej boczna gałąź, której cechę charakterystyczną stanowi właśnie służenie tym interesom.

Potrzeba fałszowania nauki powstała dopiero w naszych czasach. Ekonomiści, którzy przywykli powoływać się na niekłamane wieczne prawa, odkryte przez ich poprzedników, poczuli, że prawa te zmieniają swój charakter i kierunek działania na umysły ludzkie. Niewzruszalność dawnych praw ekonomicznych zaćmiła się, dowiedzionym zostało, że są one prawami tylko dla pewnego stadjum rozwoju, że są one sprzeczne. Wówczas nastały czasy ekonomistów wulgarnych. W rękach ich nauka stała się przeciwieństwem nauki. Przytoczymy na to kilka przykładów.

Teorja wartości pracy Petti-Ricardo naucza, że wartość towaru zależy od ilości zawartej w nim pracy. Stąd utopiści angielscy wyciągnęli wniosek,

że zapłatą za pracę powinna być wartość całego produktu (błąd oparty na mieszaniu pracy i siły roboczej: robotnik sprzedaje właściwie nie pracę swoją, lecz siłę roboczą, dlatego to w stosunkach kapitalistycznych powinien otrzymywać właśnie wartość siły roboczej, a nie wartość produktu swojej pracy). Wniosku tego nie byli w stanie obalić wulgarni apologeci, którzy nie potrafili także odróżnić pracy od siły roboczej. Wówczas zaczęli zaprzeczać samej teorji wartości pracy.

Kiedy w Anglji, po prawnym ustanowieniu 12-to godzinnego dnia roboczego, rozwój społeczno-ekonomiczny wystawił z kolei kwestję dalszego ograniczenia czasu roboczego, większość przedsiębiorców utrzymywała, że interesy ich ucierpią, jeśli przeprowadzone zostanie podobne prawo. „Nauka“, w osobie profesora ekonomji politycznej Seniora, niezwłocznie wystąpiła z twierdzeniem, że cały zysk pozostaje właśnie w ostatniej, 12-ej godzinie dnia roboczego.

Senior rozumował bardzo prosto. Przypuśćmy, że płótno, które robotnik utka w ciągu 12-godzinnego dnia roboczego, kosztuje 7 rub. 20 kop.; a więc przez każdą godzinę wyrabia się płótna za 60 kop. Ale kapitalista wydał na przędzę i narzędzia 6 rub., na zapłatę robotnika 60 kop.; zysk wynosi 60 kop. Oczywiście, że zysk ten wytworzony został w ostatnią 12-tą godzinę i jeśli zysk ten usunąć, fabrykantowi nic nie zostanie.

Senior zupełnie zapomina o fakcie, że *nanowo* wytworzona przez robotnika wartość odpowiada wcale nie 7 rub. 20 kop., lecz tylko 1 rub. 20 kop., ponieważ 6 rub. jest to wartość materjałów i narzędzi, które wchodzą jako część składowa w wartość towaru płótna. Tym sposobem przez godzinę stwarza się nowej wartości tylko za 10 kop.; jeśli więc dzień zmniejszy się o jedną godzinę, a płaca pozostanie ta sama, to zysk zmniejszy się tylko o 10 kop. i wynosić będzie 50 kop. zamiast 60 kop. W rzeczy samej, jeśli na 12 godzin fabrykant daje robotnikowi narzędzi i materjału za 6 rub., to na jedną godzinę potrzeba tego wszystkiego za 50 kop.,

a na 11 godzin za 5 rub. 50 kop. Razem z 60 kop. płacy zarobkowej utworzy to 6 r. 10 k.; taka jest suma wydatków kapitalisty. Wytworzy się towaru o $^1/_{12}$ mniej niż dawniej, t. j. nie za 7 rub. 20 k., lecz za 6 rub. 60 k. A więc zysk—6 r. 60 k. minus 6 r. 10 kop. tworzy 50 kop. Tymczasem Senior przypuszczał widocznie, że i przy 11-godzinnym dniu roboczym materjałów i narzędzi wyjdzie tak jak dawniej za 6 rub.; wówczas nie byłoby zysku zupełnie.

Ekonomja wulgarna między innemi starała się wciąż wynaleźć różnego rodzaju usprawiedliwienia moralne dla zysku kapitalistów. Jedno ze zwykłych polegało na tym, że zysk jest nagrodą kapitalisty za jego „wstrzemięźliwość“. Kapitalista mógłby przejeść, przepić swój kapitał, ale wstrzymuje się od tego i zużywa produkcyjnie swój kapitał, przynosząc tym korzyść społeczeństwu. A więc wstrzemięźliwość jego jest zasługą, którą należy wynagrodzić.

Rzeczywiście pojedyńczy kapitalista mógłby roztrwonić swój kapitał, ale czy może to uczynić *klasa* kapitalistów? Dla nich kapitałem są *środki produkcji*, roztrwonić je wszystkie, t. j. wymienić na przedmioty spożycia, jest stanowczo niemożliwe; albowiem kto kupiłby te środki produkcji, gdyby cała klasa kapitalistów „wpadła w niewstrzemięźliwość“? I wogóle dziwnie jest twierdzić, że człowiek „uprawia wstrzemięźliwość“, kiedy używa majątku swego w ten sposób, aby otrzymać zysk

Ażeby scharakteryzować stosunek wulgarnej ekonomji politycznej do robotników, przytoczymy cytatę z pewnego ekonomisty francuskiego:

„W ekonomji politycznej robotnik nie jest niczym innym, tylko głównym kapitałem, nagromadzonym przez kraj, który dał środki na naukę i zupełny rozwój sił robotnika. W stosunku do produkcji bogactw, robotnika należy uważać jako maszynę, na której zbudowanie wydano pewien kapitał, zaczynający przynosić procenty od czasu, jak robotnik zaczyna być pożytecznym czynnikiem przemysłu“.

Dalej jeszcze posuwa się jeden z rosyjskich apologetów. Z powodu teorji naukowej, objaśniającej, że nadwartość zależy od nadwyżki społecznie produkcyjnej pracy nad pracą, wytwarzającą środki istnienia producentów, mówi on: „robotnik, albo bydło robocze, wytwarza bez wątpienia więcej produktów, niż kosztuje swego chlebodawcę i tym sposobem stwarza wartość dodatkową na jednakowych podstawach z ludzką siłą roboczą... W ciągu np. pół dnia roboczego koń pokrywa pewną część swojej wartości pieniężnej razem z wydatkami na utrzymanie swoje, druga zaś połowa dziennej pracy idzie w całości na korzyść chlebodawcy, tworząc dla niego nadwartość...“ Zamieniwszy tym sposobem bydło robocze w produkcyjną, klasę społeczną, nieróżniącą się istotnie od robotników najemnych, rozszerza on następnie, bardzo konsekwentnie, logikę tę i na maszynę, twierdząc, że „przy zastąpieniu robotników przez maszynę niema nawet mowy o stracie przewagi, związanej ze wspomnianym wyżej przyrodzonym darem ludzkiej siły roboczej (t. j. zdolnością do wytwarzania wartości w procesie *pracy*; podług niego, widocznie i maszyny „pracują“). Tutaj fetyszyzm wymienny dochodzi do takiej ostateczności, że staje się prawie swoim własnym przeciwieństwem — fetyszyzmem naturalnym.

Pod wpływem ogólnego ekonomicznego rozwoju i rozwoju nauk ekonomicznych, szkoła prostackiej apologji musiała ustąpić miejsca szkole kompromisu. Przedstawicielami nowej szkoły byli po większej części profesorowie ekonomji politycznej, ludzie, z powodu swojego pochodzenia ze średniego stanu społecznego, psychologicznie najbardziej skłonni do występowania, jako wyraziciele dążności kompromisowej. Ekonomiści mniej ugodowego odcienia nadali nowej szkole niesłuszną nazwę „kateder-socjalistów“ (socjaliści z katedry); sama zaś ta szkoła nazywa się „realistyczną“, „społeczno-reformatorską“, „historyczno-etyczną“ i t. p. Nazwa „kateder-reformistów“ wyrażałaby najściślej istotę tego kierunku.

W teoretycznych i zasadniczych twierdzeniach

swoich kateder-reformiści bardzo mało różnią się od niemieckiej szkoły historycznej z lat 40-tych z. w. Wielu z nich przypuszcza w szerszych rozmiarach możność historycznej zmiany form społecznych. Wielu zaznacza szczególnie ekonomiczno-organizatorskie znaczenie ogólno-państwowych interesów — siłę, która *powinna, może i zechce* urzeczywistniać żądania sprawiedliwości społecznych, nie zaś dążenia klasowe. Większość nadaje szczególnie wielkie znaczenie uznaniu samodzielnej i ważnej roli, jaką według ich zdania grają w życiu ekonomicznym moralne, altruistyczne uczucia i dążności (stąd nazwa tej szkoły „historyczno-etyczna“.

W praktycznych programach swoich kateder-reformiści reprezentują wielką rozmaitość poglądów. Realiści - są wogóle stronnikami reform społecznych; ale ponieważ właśnie w tej dziedzinie dana szkoła w największym stopniu występuje, jako szkoła kompromisu, bardzo jest więc zrozumiałe, że w kwestji pożądania reform różni przedstawiciele tej szkoły zachodzą niejednakowo daleko. Niektórzy są prawie zupełnie konserwatywni co do ideałów swoich, np. Brentano, Held, Schmoller; inni, np. Wagner, zbliżają się do pewnego stopnia pod tym względem do utopistów, odkładają tylko urzeczywistnienie swoich „państwowo-socjalistycznych“ ideałów do bardzo dalekiej przyszłości, dla teraźniejszości zaś uważają za możliwe ograniczyć się do pewnych umiarkowanych reform w dziedzinie prawodawstwa fabrycznego.

Wszyscy realiści zgadzają się pod tym względem, że należy uznać za normalną taką organizację społeczną, która łączy największą produkcję ze sprawiedliwym podziałem. Ale co zaś jest sprawiedliwym podziałem“ — co do tego poglądy realistów się różnią.

Schmoller np. przypuszcza, że sprawiedliwy podział powinien dać każdemu „według zasługi“. Pod zasługą rozumie on najróżnorodniejsze pojęcia: cnotę, wiedzę, pracę, nawet kapitał (t. j. właściwie pracę nagromadzenia kapitału; patrz rozdziały o początkowym i kapitalistycznym nagromadzeniu). Ideałem ustroju społecznego jest dla Schmollera spo-

łeczeństwo, które „przedstawia drabinę różnych istnień, lecz z lekkiemi przejściami od jednego stopnia od drugiego“. To byłby naturalnie system bardzo stały, ponieważ każdy niższy stopień byłby trzymany mocno w położeniu swoim przez nacisk stopni wyższych.

Według Brentana w stosunkach społecznych nie to jest nienormalnym, że praca stała się towarem, lecz to, że nie jest zupełnie takim samym towarem, jak inne; że sprzedający siłę roboczą nie znajduje się w jednakowych warunkach w konkurencji rynkowej z kupującym ją. Pożądaną jest według Brentana taka zmiana warunków, przy których położenie obu stron na rynku byłoby równym; osiągnąć zaś to można drogą organizacji sprzedających siłę roboczą w związki zawodowe, podobne do angielskich trade-union'ów. Rzeczą jest państwa ułatwić organizację takich związków, lub przynajmniej nie przeszkadzać im. Kiedy jako sprzedający siłę roboczą, występować będzie nie jednostka, ale trade-union, warunki wymiany będą równe i w rezultacie otrzyma się sprawiedliwy podział. Niezorganizowanie produkcji w jej całości nie wydaje się więc Brentanie zasadniczą przyczyną tych przeciwieństw, o których usunięcie mu chodzi.

Inni realiści, np. Adolf Wagner, nadają daleko więcej znaczenia niż Brentano bezpośredniemu mieszaniu się państwa do organizacji produkcji.

Wogóle szkoła realistyczna posiada niemałe zasługi w opracowaniu wielu oddzielnych kwestji ekonomicznych metodą historyczno-statystyczną.

W dziedzinie teorji abstrakcyjno-ekonomicznej musimy jeszcze zwrócić uwagę na bardzo rozpowszechnioną w naszych czasach wśród przedstawicieli katedry naukę o wartości, znaną pod nazwą „teorji użyteczności krańcowej“. Teorji tej, z powodu jej nadzwyczajnej złożoności, nie możemy wyłożyć tutaj, wskażemy tylko na jej punkt wyjścia. Polega on na następującym. Produkt posiada dla człowieka tę albo inną „wartość subjektywną“; wartość ta zależy od *użyteczności*, którą dany produkt przedstawia dla danej osoby. Każdy człowiek

subjektywnie, według swego zdania, ocenia dany towar według jego użyteczności i kombinuje, co może poświęcić dla nabycia tego towaru, lub odwrotnie. Taką ocenę i takie porównanie czynią przy wymianie i kupujący, i sprzedający, przyczym „subjektywna wartość“ towaru dla każdego okazuje się inna; przez starcie się „wartości subjektywnych“ towaru, określi się jego objektywna, rzeczywista wartość wymienna. Jakim sposobem człowiek w swojej subjektywnej ocenie porównywać może różne towary i jakim sposobem szereg subjektywnych ocen jednego towaru przez kupujących i przedających doprowadzić może do utworzenia się objektywnej wymiennej wartości towaru — objaśnia się to za pomocą oryginalnego pojęcia „użyteczności krańcowej“ i różnych objaśnień o niej; ale wszystkiego tego nie można zupełnie wyłożyć w krótkości, dlatego też przejdziemy wprost do wskazania braków zasadniczego punktu widzenia, na którym Jevons, Menger, Böhm Bawerh i inni zbudowali całą teorję „użyteczności krańcowej“.

Człowiek rodzi się, żyje i rozwija się w społeczeństwie, a nie poza nim, psychologja więc jednostki musi zależeć koniecznie od środowiska społecznego w którym się utworzyła. I subjektywna ocena towarów musi powstawać koniecznie w zależności od warunków społecznych. Sprzedający, lub kupujący w swoich „subjektywnych“ ocenach nie mogą nie poddawać się cenom, istniejącym na rynku objektywnie, niezależnie od jego woli, tak że one określą subjektywną ocenę w bez porównania większym stopniu, niż odwrotnie. W olbrzymiej większości wypadków jednostka nie może wogóle dać oceny użyteczności tego, lub owego towaru i potrzeba całej masy wybiegów, ażeby mówić o „subjektywnej wartości“, jaką posiada np. dla miljonera-kapitalisty metr sprzedawanego przezeń taniego perkalu, lub dla biednej modystki zbytkowny kapelusz, którego nie może nosić, lub dla stolarza trumna, którą robi, nie licząc zupełnie na swój osobisty z niej użytek. Teoretycy subjektywnej wartości musieli wytworzyć prawdziwą scholastykę,

ażeby rozpowszechnić swoją naukę na wszystkie rzeczywiste wypadki oceny wymiennej.

Przenosząc nas z dziedziny wymiany w tajniki wewnętrznego, duchowego życia ludzi, teorja subjektywnej wartości objaśnia fakty, dostępne dla prostego objektywnego badania, przez fakty niedostępne dlań, objaśnia widzialne przez niewidzialne. Jest to zasadniczy brak, czyniący teorję tę bezużyteczną dla naukowej pracy ekonomisty.

Na tym zakończymy ten bardzo niezupełny przegląd poglądów ekonomicznych okresu maszynowego.

6. Procesy społecznego rozwoju i degradacji w okresie kapitalizmu maszynowego.

Konkurencja, wypływająca z niezorganizowania produkcji, pozostaje wciąż jedną z sił, zmieniających stosunki społeczne; w epoce kapitalizmu maszynowego działanie tej siły staje się większe — sprowadza się nietylko do zjawisk koncentracji kapitału, ale wyradza różnorodne i skomplikowane procesy, skierowane poczęści w kierunku rozwoju, poczęści zaś w kierunku upadku społecznych sił produkcyjnych.

Obok tej siły występuje jeszcze inna. Dążenie kupującego siłę roboczą, ażeby kupić ją jak można najtaniej, i dążenie sprzedającego, ażeby sprzedać ją jak można najdrożej, ścierając się, wyradzają cały szereg zmian, których istota sprowadza się do rozwoju lub upadku klasy sprzedającej siłę roboczą, do polepszenia lub pogorszenia materjalnych — a za niemi także wszelkich innych warunków ich bytu.

Poprzednio uważano tę siłę jako osobny pojedyńczy wypadek „konkurencji“ kupującego i sprzedającego, t.j. ich walki przy akcie wymiany. Ale w epoce kapitalizmu maszynowego ta prywatna forma konkurencji przybiera szczególny charakter i szczególne znaczenie w życiu społeczeństwa; szczególny charakter polega na tym, że antagonizm ku-

pującego i sprzedającego siłę roboczą rozciąga się nietylko na ich stosunki wymienne, ale i na całą ideologję, a więc na bardzo wiele przejawów życiowych, w różnych dziedzinach procesu społecznego; szczególne znaczenie wyraża się w całym szeregu nowych form społecznych, powstających z tego antagonizmu (organizacje klasowe, prawodawstwo fabryczne itp.).

Pod zaostrzającym się wciąż działaniem tych dwuch wskazanych wyżej sił społecznych walka z przyrodą okazuje wogóle gwałtownie szybki bieg rozwoju, jakiego nie znała żadna z poprzednich formacji społecznych.

a) Kryzysy.

Żywiołowa siła konkurencji wyradza dążenie produkcji kapitalistycznej do bezgranicznego rozszerzania się. Przedsiębiorca nie może nie ulegać dążeniu temu; nie może zatrzymać się w rozszerzaniu przedsiębiorstwa i w rozwijaniu techniki jego; gdyż inaczej zostałby wkrótce pobity w konkurencji przez innych, energiczniejszych kapitalistów.

Produkując na sprzedaż, kapitalista naturalnie rozumie, że bezużytecznie jest rozszerzać produkcję, jeśli nie ma gdzie zbyć towaru. Ale prócz tego rozumie on, że jeśli sam zmniejszy produkcję, to nie przyniesie mu to żadnej korzyści: ogólnego stanu rzeczy na rynku nie zmieni, ponieważ sam jeden ma zbyt mało znaczenia; zyskają na tym tylko jego konkurenci, którzy z tym większą korzyścią rozszerzać będą przedsiębiorstwa swoje; i jeśli nawet rynki okażą się niedostateczne, to właśnie przedsiębiorstwo jego, jako mniejsze, upadnie prędzej wskutek zniżenia cen. Prócz tego kapitalista liczy także na to, że wraz ze zniżką cen zbyt będzie się rozszerzał i że zwiększona produkcyjność pracy w jego przedsiębiorstwie sama stworzy dla siebie rynek.

Szybkie rozszerzanie produkcji we wszystkich przedsiębiorstwach wcześniej czy później prowadzi do kapitalistycznej nadprodukcji.

Produkcja kapitalistyczna wytwarza towary, t.j.

produkty na rynek, na sprzedaż. Tym sposobem wzrastająca produkcja oznacza wzrastające zaofiarowanie towarów na rynku, a więc dla normalnego biegu wymaga odpowiednio wzrastającego popytu. Jeżeli popyt na produkty nie odpowiada rozmiarom ich produkcji, zalega w stosunku do niej, wówczas następuje zniżka cen, przy której cały produkt społeczny w części sprzedaje się niżej wartości, w części nie sprzedaje się zupełnie. Zwykły bieg produkcji zostaje poważnie zakłócony: ogromna większość przedsiębiorstw ponosi straty.

Ale jakim sposobem możliwym jest, aby popyt na rynku na wszystkie produkty kapitalistyczne był niższy od zaofiarowania?

Produkcja społeczna nietylko się rozszerza, lecz rozszerzenie to odbywa się z coraz większą szybkością, ponieważ przyczyna tego wzrostu — konkurencja — działa coraz to z większą siłą, w miarę tego, jak kapitał wyczerpuje istniejące rynki i staje się coraz trudniej szukać nowych. Tymczasem zmiany w popycie odbywają się według innego prawa.

Popyt w społeczeństwie kapitalistycznym zależy nie wprost od istniejącego zapotrzebowania członków społeczeństwa na te lub inne produkty, ale od siły ich kupna. Społeczeństwo wymienne w przeciwieństwie do naturalnego, uznaje tylko taką potrzebę, która złączona jest ze środkami zapłaty za jej zaspokojenie. Dzięki temu w społeczeństwie kapitalistycznym zupełnie jest możliwe i zdarza się w rzeczywistości, że np. nadzwyczajna potrzeba zboża wśród ludności istnieje obok braku popytu na zboże; produkt, wytworzony w nadmiernej ilości, psuje się bezużytecznie w śpichlerzach, ponieważ ci, którzy go potrzebują, nie mają środków na zapłacenie zań.

W stosunku do popytu, rozwijająca się produkcja kapitalistyczna wykazuje dwie sprzeczne tendencje: jedna skierowana jest do stałego zwiększania popytu, druga — do zmniejszania go. Jedna wypływa z takich faktów, jak obniżenie się cen wskutek techniki, czyniące produkty dostępnemi dla szerszego koła kupujących,—jak wzrost kapitału zmiennego i wartości dodatkowej, zależny od ogólnego rozszerzenia się produkcji i oznaczający zwiększenie się siły kupna różnych klas, — jak znajdowanie nowych rynków itp. W zasadzie drugiej tendencji leży,

z jednej strony postępowe zmniejszanie się drobnej burżuazji i klasy kapitalistów w postępie koncentracji przedsiębiorstw, wypieranie drobniejszych i słabszych przez większych i silniejszych; z drugiej strony, zastępowanie robotników-wykonawców przez maszyny, stosunkowe zmniejszenie się liczby osób, biorących udział w produkcji i otrzymujących płacę zarobkową; jedno i drugie oznacza zmniejszenie się siły kupna spożywców.

Od walki tych dwuch tendencji zależą faktyczne zmiany ogólnej sumy popytu na rynku. We wcześniejszych stadjach rozwoju kapitału przemysłowego pierwsza tendencja bywa nadzwyczajnie silna: ciągłe rozszerzanie się rynków dla kapitału kosztem krajów niekapitalistycznych i niekapitalistycznych klas społeczeństwa, wciąganych w stosunki wymienne, a poczęści także trwający bez przerwy proces powstawania wciąż nowych przedsiębiorstw, doprowadzają do tego, że szybko rosnący popyt nadąża za podażą lub nawet ją prześciga. Ale w miarę tego jak kapitalizm zagarnia wszystkie kraje i wszystkie dziedziny gospodarstwa społecznego, coraz bardziej zmuszony jest zadowalać się rozszerzaniem dawnych rynków, nie mając możności znalezienia nowych. Powstawanie nowych przedsiębiorstw staje się coraz rzadszym, ponieważ wzrasta wielkość kapitału, niezbędnego do założenia przedsiębiorstwa. Tym sposobem dawne warunki rozszerzania popytu stają się mniej pomyślne. Jednocześnie wzmaga się tendencja ku zmniejszaniu się popytu: postęp techniczny, odbywając się ze wzrastającą szybkością, coraz bardziej ogranicza liczbę zajętych robotników, którzy, otrzymując płacę zarobkową, są najpewniejszemi kupującemi, ponieważ kupują tylko przedmioty niezbędne; proces koncentracji kapitału, zmniejszając liczbę przedsiębiorstw, zmniejsza przez to samo liczbę kupujących—kapitalistów. W miarę tego jak wzrastają procesy, których działanie skierowane jest do zmniejszenia popytu, wzrost popytu musi zwolnić tempo, chociażby trwał dalej, jak to zazwyczaj spostrzec się daje w rzeczywistości.

Mamy więc przed sobą dwa procesy: z jednej strony nieprzerwany wzrost produkcji, z drugiej strony rozszerzenie się popytu na wytwory tej produkcji; szybkość pierwszego procesu wciąż wzrasta, szybkość drugiego,

jakkolwiek początkowo bardzo znaczna, wciąż zmniejsza się. Oczywiście, że wcześniej, czy później produkcja musi wyprzedzić popyt, musi nastąpić „nadprodukcja". I tendencja do nieograniczonego rozszerzania się produkcji, i wpływy, zwalniające tempo wzrostu popytu, płyną z jednego ogólnego źródła, mają jedną ogólną przyczyną — konkurencję, t.j. w rzeczywistości niezorganizowany charakter społecznego związku pomiędzy przedsiębiorstwami. A więc dążenie do nadprodukcji tkwi w samych podstawach systemu kapitalistycznego.

Zjawisko nadprodukcji występuje po raz pierwszy dość wyraźnie w pierwszej ćwierci XIX stulecia, kiedy kapitalizm maszynowy poczynił już znaczne postępy; kapitalizm rękodzielniczy nie znał tych zjawisk, ponieważ nie był mu właściwy taki nagły rozwój produkcji, i ponieważ dla rozszerzania rynków istniała masa krajów niekapitalistycznych.

Ogólna nadprodukcja wyraża się w tak zwanych kryzysach przemysłowych. Kryzys przemysłowy jest głębokim i rozległym wstrząśnieniem całego systemu gospodarstwa społecznego, złożonym kompleksem różnorodnych zjawisk, zdumiewających i groźnych z charakteru swojego: ostry spadek cen, ruina masy przedsiębiorstw, masowy brak pracy itd. W wyraźnej i ostrej formie wstrząśnienia te powtarzały się perjodycznie do 70-tych lat zeszłego wieku.

Ażeby wyjaśnić sobie, dlaczego zjawiska nadprodukcji nie mogły ukazywać się stopniowo w postaci np. widocznego, powolnego wzrastania przepełnienia rynków z powolnym spadkiem cen, lecz szybko w formie prawdziwych „kryzysów", należy wziąć pod uwagę co następuje. Dzięki niezorganizowaniu produkcji kapitalistycznej, ani jeden przedsiębiorca nie może posiadać ścisłych wiadomości ani o stanie przemysłu w jego całości, ani o stanie rzeczy w pojedyńczych jego gałęziach. Organizacja giełdowa daje wprawdzie możność otrzymywania pewnych wiadomości tego rodzaju; lecz przy nagłym wzroście całej produkcji i przy znacznych wahaniach popytu nie podaje środków wystarczających do sądzenia o zmieniających się stosunkach pomiędzy *ogólnemi* rozmiarami produkcji a *ogólną* sumą popytu. Tym sposobem szybkie rozszerzanie się produkcji ciągnie się nie-

tylko wtedy, kiedy popyt jest dostateczny, lecz i pewien czas potym jeszcze, kiedy równowaga pomiędzy jednym a drugim jest już zakłócona. Skryta nadprodukcja już istnieje, ale nie przejawia się jeszcze w niczym: fabrykant prowadzi dalej swój interes nietylko w dawnych, lecz w większych jeszcze rozmiarach, przypuszczając, że znajdzie nabywców, tak jak znajdował ich dotychczas; hurtowny kupiec czyni u niego ogromne zakupy, licząc na stopniowy zbyt, lub na powolną spekulacyjną odprzedaż towarów. Zewnętrznie stan rzeczy zdaje się zupełnie zadowalający, i tym silniej wzrasta nadprodukcja.

Wreszcie następuje moment, kiedy nadprodukcja musi się bezwarunkowo objawić w braku nabywców na jakiekolwiek towary. Cena tych towarów spada i wielu przedsiębiorców przemysłowych i handlowych ofiarujących dane towary na rynku rujnuje się; inni zaś zmuszeni są zmniejszyć lub czasowo wstrzymać produkcję. Tym sposobem w jednej gałęzi gospodarstwa społecznego powstaje gwałtowne zmiejszenie się produkcji ze wszystkiemi jego następstwami w postaci obniżenia się płacy zarobkowej, braku pracy itp. Wskutek ścisłego związku pomiędzy różnemi gałęziami produkcji, wytwarzanego przez społeczny podział pracy, w kryzys wciągnięte zostają inne gałęzie, np. te, które dostarczają dla pierwszej materjałów, i te, które dostarczają narzędzi; następnie te, które w ten sam sposób związane są z ostatniemi itd. Wzrost bezrobocia jest „nadprodukcją“ siły roboczej i pociąga za sobą obniżenie popytu na przedmioty spożycia robotników, t.j. wywołuje nadprodukcję i kryzys w odpowiednich gałęziach produkcji, a następnie we wszystkich bezpośrednio z niemi związanych.

Tym sposobem w kryzysie występują obok siebie dwa typy nadprodukcji: po pierwsze absolutna, która zależy od nadmiernego wzrostu produkcji, prześcigającego popyt, i po wtóre względna, która zależy od zmniejszenia się popytu, pochodzącego z powodu ogólnego zachwiania się interesów, ruiny przedsiębiorstw, bezrobocia itp. Pierwsza bywa w podobnych kryzysach zjawiskiem zasadniczym, druga — pochodnym, które, przyłączając się do zasadniczego, wzmacnia nadzwyczajnie i zaostrza działanie jego.

Rozumie się samo przez się, że interesy handlowe i kredytowe muszą z konieczności brać udział wraz z innemi gałęziami produkcji w ogólnym ekonomicznym upadku. Należy tylko dodać, że przez sam swój charakter przedsiębiorstwa jednego i drugiego rodzaju podlegają szczególnie silnemu wstrząśnieniu: kupcy najbardziej bezpośrednio ze wszystkich odczuwają wpływ braku popytu, bankierzy zaś ponoszą straty wskutek ruiny swoich dłużników, którzy przestają im płacić, i wskutek nieumiarkowanych żądań ze strony wystraszonych kryzysem depozytarjuszów, którzy śpiesznie odbierają pieniądze z banku. Ruina kupców i bankierów zakłóca interesy bardzo wielu mających z niemi do czynienia, kapitalistów przemysłowych itd.

W ten sposób zjawisko kryzysu z jednej gałęzi życia produkcyjnego rozszerza się na inne. Wypowiada się w tym wysoka złożoność i łączność ooganizacji kapitalistycznej. W epoce gospodarki naturalnej, kiedy grupy żyły życiem prawie izolowanym, nic podobnego zdarzyć się nie mogło: nawet zupełna ruina jednych grup mało wpływała na los innych. W drobnoburżuazyjnym społeczeństwie łączność pomiędzy gospodarstwami jest już bardziej rozwinięta, ale w każdym danym wypadku jest ona luźniejszą lub ściślejszą dla stosunkowo niewielkiej ich liczby—i zaburzenia w życiu gospodarczym nie rozpowszechniają się szeroko. Społeczeństwo kapitalistyczne, z wysoko rozwiniętym podziałem pracy, podobne jest pod tym względem do wyższych organizmów, podczas gdy poprzednie formacje społeczne porównać można z niższemi organizmami: jeżeli zniszczyć część ciała człowieka, cały organizm przechodzi ciężki kryzys, tak że szkodliwy wpływ odbija się również na organach najbardziej oddalonych od uszkodzonego miejsca; przeciwnie u jakiegoś polipa, albo robaka o słabym podziale działalności życiowej pomiędzy częściami ciała, nawet bardzo silne uszkodzenie miejscowe odbija się mało na pozostałych częściach organizmu.

Zjawiska typowego ostrego kryzysu charakteryzuje zdumiewająca nagłość przejścia od rozkwitu do ruiny. Aż do samego rozpoczęcia się kryzysu przemysł rozwija się szybko i w przeddzień fatalnego dnia ożywienie dosięga najwyższego stopnia. Rozmiary produkcji są ol-

brzymie, ale zbyt towarów idzie dobrze, rynki zdają się być wystarczające. Hurtownicy robią zakupy u fabrykantów i jeden u drugiego, drobni kupcy u hurtownych; spekulanci, kupując na odprzedaż, wytwarzają fikcyjny wzrost popytu. Kapitaliści i robotnicy czują się lepiej, niż kiedykolwiek. Nadwyżka towarów nagromadza się coraz bardziej. Ukryta choroba rozwija się wewnątrz organizmu społecznego. Wybucha w kryzysie wtedy dopiero, kiedy dojdzie już do znacznych rozmiarów, i dlatego to przejawy jej są tak strasznie intensywne.

Pierwszym symptomatem nadciągającej burzy jest zazwyczaj upadek najbardziej spekulacyjnych z charakteru swego przedsiębiorstw, których fałszywy rozkwit wytworzony został przez sztuczne sposoby giełdowe. Rozchodzą się wieści o bankructwie jednej, drugiej, trzeciej firmy. Sfera kredytu, najwrażliwsza część organizmu ekonomicznego, niezwłocznie odczuwa wstrząśnienie, odczuwa je nadzwyczaj silnie — w formie kryzysu kredytowego.

Kredyt opiera się na uczuciu zaufania, a uczucia ludzkie są zmienne. Wszelki cios, który grozi gospodarstwu społecznemu, napędza wszystkim kapitalistom, i wielkim i drobnym, niewiarę w dzień jutrzejszy, strach o swoje kapitały. Gdzie panuje strach, tam znika zaufanie i upada kredyt. Operacje kredytowe ustają. Wszędzie, gdzie tylko można, ludzie starają się otrzymać nazad oddane pieniądze. Szukają pieniędzy, pieniędzy i jeszcze raz pieniędzy, ponieważ niedowierzają już ludziom, ale tylko pieniędzom. Strach paniczny pada na giełdowców, bankierów i rentjerów, banki oblegane są przez tłumy, mające w nich swoje wkłady. Wiele banków zmuszonych płacić wierzycielom, a nie otrzymując pieniędzy od dłużników, upada. Za niemi rujnują się ich depozytarjusze— kapitaliści.

Przedsiębiorcy handlowi i przemysłowi, w gorączkowej pogoni za pieniędzmi śpieszą sprzedawać towary; tymczasem popyt zmniejsza się jeszcze, ponieważ wszyscy starają się utrzymać pieniądze w rękach. Rynki przepełnione są masą towarów, ceny spadają do ostateczności. Jedne za drugiemi upadają także przedsiębiorstwa przemysłowe, a te, które ocalały, zmniejszają lub wstrzymują produkcję. Armja zapasowa powiększa się szybko o setki

tysięcy ludzi, do liczby których zaliczają się także tysiące zrujnowanych kapitalistów. Ginie wszystko, co słabe w kapitalistycznym znaczeniu, ale i silnym źle się dzieje.

Po dniach kryzysu następuje okres zastoju. Nie pojawiają się wielkie nowe ruiny, ale niema także polepszenia: produkcja i rynek znajdują się w stanie przygnębienia.

Potrochu ogromne masy towarów zaczynają zmniejszać się na rynku: sprzedają je potrochu. Stopniowo jedno za drugim podnoszą się wielkie przedsiębiorstwa i zaczynają rozszerzać interesy.

Odbywa się krok za krokiem przejście od zastoju do umiarkowanego rozkwitu. Produkcja dosięga znów dawnych rozmiarów, a następnie przerasta je. Okazuje się przytym, że z dawnych drobnych przedsiębiorstw wiele znikło bez śladu i ogólna liczba przedsiębiorstw zmniejszyła się. Ożywienie wzrasta. Rozwój produkcji staje się znów niepowstrzymanie gwałtownym. Powtórzenie się przyczyn wywołuje powtórzenie się następstw i wślad za momentem wysokiego rozkwitu następuje nowy kryzys.

Całe to koło zjawisk powtarzało się już kilkakrotnie w XIX stuleciu. Pierwszy powszechny kryzys miał miejsce w r. 1825—26; drugi w r. 36—37; następnie w r. 1847-ym i 57; do tego czasu perjodyczność była dość prawidłowa z dziesięcioletnią przerwą. Potym nastąpił kryzys wszechświatowy w roku 1873. Co do siły i czasu trwania przewyższał wszystkie poprzednie: rozszerzając się od kraju do kraju, trwał lat kilka, przynajmniej do r. 1878. Następnie aż do początku 10 dzies. lat XIX w. nie spostrzegało się wielkiego rozkwitu powszechnego, ale przeważał zastój. Powoli zastój ustąpił miejsca pysznemu rozkwitowi wszechświatowego przemysłu i po kilku latach największego ożywienia w roku 99 rozpoczął się nowy kryzys. Ze szczególną siłą wybuchł on w Rosji, ale objawił się wszędzie. Nie zakończył się on jeszcze zupełnie do tej pory, i w każdym razie rozmiary jego są ogromne.

W kwestji dalszego rozwoju kryzysów musimy tu zwrócić uwagę na dwa różne poglądy.

Podług mniemania jednych, kryzysy muszą powtarzać się w takiej samej ostrej formie, jak dawniej, tylko

że przerwy pomiędzy niemi będą znacznie dłuższe. Ol brzymia, o wiele razy wzrosła rozległość i złożoność mechanizmu kapitalistycznego wymaga dłuższego działania sił, zakłócających równowagę, ażeby wybuchł kryzys; do tej powolności biegu przyczynia się także większe niż dawniej przystosowanie się elementów w pojedyńczych dziedzinach życia społecznego, wytwarzane np. przez rozwój organizacji giełdowej. Rozszerzając stę na cały obszar kapitalizmu wszechświatowego, wszechświatowa nadprodukcja dosięgnąć musi bardziej silnego stopnia, ażeby się wyrazić w ostrych i gwałtownych przejawach. Natomiast same te przejawy muszą stać się bardziej intensywne, groźniejsze. Na korzyść poglądu tego przemawia oprócz względów teoretycznych szesnastoletnia przerwa pomiędzy kryzysem 57 i 73 lat i dwudziestosześcioletnia pomiędzy kryzysami 73 i 99 lat, a także szczególnie wielka siła ostatnich kryzysów.

Podług drugiego poglądu zmienia się sam charakter kryzysów. Pogodne pauzy pomiędzy niemi stają się coraz krótsze, okresy kryzysu i zastoju, zlewając się razem, zajmują coraz większą część dawnego dziesięcioletniego cyklu. Nadprodukcja przybiera formę ekonomicznego przygnębienia przemysłu, który, stając się stopniowo stałym zjawiskiem, nie pozwala na tak silne ożywienie, na tak intensywny, postępowy bieg życia produkcyjnego, który nieuniknienie wybucha w kryzysie. Ale samo przygnębienie staje się coraz głębsze; tendencja do upadku życia produkcyjnego wzrasta bez przerwy. Pogląd ten w obecnym czasie ma za sobą mniej danych niż pierwszy; ale przeważał on przed nastąpieniem obecnego kryzysu.

Kryzysy częściowe różnią się od ogólnych kryzysów produkcji kapitalistycznej, po pierwsze, powstaniem swoim z przyczyn bardziej szczegółowego charakteru, aniżeli ogólna tendencja kapitalizmu do nadprodukcji i, powtóre, mniejszemi stosunkowo rozmiarami; ogarniają one niekiedy pojedyńcze kraje, niekiedy pewną dziedzinę gospodarstwa społecznego, odbijając się stosunkowo słabo poza tą ograniczoną sferą. Ale takie częściowe kryzysy mogą być same przez się bardzo silne, co do intensywności objawów różniąc się mało w oddzielnych wypadkach od właściwych wszechświatowych kryzysów.

Przyczynami częściowych kryzysów bywają wojny, rewolucje, nieurodzaje, olbrzymie spekulacje giełdowe.. I tak angielski kryzys bawełniany w r. 1863—64 wywołany był przez wojnę w Stanach Zjednoczonych; ogólne przygnębienie ekonomiczne, jakie przeżyła Rosja w roku 1891 do 92, spowodowane zostało przez wielki nieurodzaj i t. p. Zbadajmy na konkretnych przykładach mechanizm powstawania takich kryzysów.

Wojna domowa w Stanach Zjednoczonych w r. 1860 do 64 była wynikiem sprzeczności interesów pomiędzy panującemi klasami północy i południa — burżuazji przemysłowej i arystokracji rolnej. Pierwsza pragnęła protekcjonizmu, wysokich ceł na produkty przemysłu przetwórczego, które pragnęła sprzedawać drogo; druga dobijała się wolności handlu, ażeby kupować tanio te same produkty. W produkcji zaś materjałów surowych tania praca niewolnicza na południu stanowiła niedogodną konkurencję dla przedsiębiorców z północy, używających pracy najemnej. Kiedy walka ekonomiczna przybrała formę wojny, w Anglji powstał kryzys wskutek braku bawełny dla przędzalniczo-tkackiej produkcji, ponieważ znaczna część bawełny przywożona była z południowych Stanów. Przemysł bawełniany odczuł najbardziej ograniczenie rozmiarów produkcji i armja zapasowa zmniejszyła się mniej więcej o dwieście tysięcy. I tak walka społeczna w jednym kraju wywołała kryzys przemysłowy w innym, wskutek ścisłej łączności ekonomicznej pomiędzy krajami, którą wytwarza społeczny podział pracy.

W każdym razie w stosunku do takich częściowych kryzysów, które wywołane zostały bezpośrednio przez wstrząśnienia polityczne, spekulacje, wogóle przez warunki charakteru poszczególnego, łatwo zrozumieć, że zasadnicza ich przyczyna jest taka sama, jak przyczyna ogólnych kryzysów—niezorganizowany charakter społecznego podziału pracy. Ale tam, gdzie kryzys powodują na pierwszy rzut przyczyny czysto żywiołowe, np. warunki meteorologiczne, doprowadzające do nieurodzaju, przy baczniejszej analizie ukazuje się zazwyczaj ta sama zasadnicza przyczyna. Np. takie ogromne nieurodzaje, jak w r. 1891 w Rosji, stają się możliwe jedynie wobec znacznego wyczerpania gleby przez rabunkowe gospo-

darstwo rolne. Przejście od produkcji naturalnej do wymiennej i wywołany tym przejściom upadek gospodarstwa włościańskiego zmusza włościan uciekać się do nadmiernego rozszerzenia gruntów ornych i zwiększenia eksploatacji ziemi, przyczym produkcyjne siły ziemi nie odnawiają się w miarę wyczerpania. Jedynie grunt wyczerpany sprowadza rolnictwo do takiej zależności od warunków pogody, że stają się możliwe, a nawet od czasu do czasu nieuniknione nieurodzaje, nawiedzające odrazu kraj cały. A więc i tutaj silny kryzys nie jest zjawiskiem przypadkowym w danym systemie stosunków; przypadkowym stosunkowo okazuje się zaledwie fakt, że kryzys wybucha np. w r. 1891, a nie w r. 1890.

Z pomiędzy różnych dziedzin gospodarstwa społecznego sfera kredytu podlega najłatwiej zakłócającym wpływom. Ponieważ istotę kredytu stanowi zaufanie, wystarczy więc prosta możliwość wstrząśnienia warunków produkcji, ażeby powstał kryzys kredytowy. Grozi np. wojna; zjawia się obawa, że zrujnuje ona pewne kraje, że kapitaliści tych krajów, a szczególnie rządy ich, przestaną płacić długi. Nie budzące ufności położenie podkopuje kredyt. Powstaje przytym zwiększony popyt na pieniądze, wielu przedsiębiorców zmuszonych jest niezwłocznie płacić takie długi, co do których liczyli, że otrzymają odroczenie. Wskutek nieodpowiedniego popytu dla zaofiarowania pieniędzy, właściwy kryzys kredytowy komplikuje się przez kryzys pieniężny: do upadku kredytu dołącza się brak pieniędzy na niezbędne wypłaty. Wstrząśnienie rozszerza się naturalnie i na sfery właściwie przemysłowe, ponieważ dla przemysłowców, których kapitał mieści się głównie w środkach produkcji i wytworzonych towarach, a nie w pieniądzach, wzmocniony popyt na pieniądze jest bardzo uciążliwy.

Do częściowych kryzysów zaliczyć należy trwający już od lat wielu chroniczny kryzys rolnictwa europejskiego. Główne przyczyny jego są: po pierwsze, olbrzymie rozszerzenie się produkcji rolnej w żyznych krajach i innych częściach świata, których zboże jest tańsze nietylko wskutek większej produkcyjności pracy rolniczej, ale, jak już powiedzieliśmy wyżej, również dzięki stosunkowo nizkiej rencie gruntowej; po wtóre, brak rąk roboczych w rolnictwie kapitalistycznym Eu-

ropy, wskutek parcia bezrolnych chłopów do miast, gdzie rozwija się przemysł przetwórczy, a gdzie warunki życiowe robotników najemnych są lepsze.

Co do formy swojej, kryzysy przedstawiają pewien upadek gospodarstwa społecznego, czasowe obniżenie się produkcyjnych sił społeczeństwa; ale są one także potężną pobudką postępu technicznego, dalszego rozwoju sił produkcyjnych. Po pierwsze, konkurencja wskutek kryzysu zaostrza się do ostateczności, po drugie, chęć wynagrodzenia strat poniesionych popycha kapitalistę do wyszukania najlepszych środków wzbogacenia się; wreszcie, po trzecie — i to najważniejsze — kapitalista upatruje przyczynę strat swoich, poniesionych podczas kryzysu, w nadmiernym obniżeniu się ceny towarów, stara się więc naturalnie doprowadzić technikę przedsiębiorstwa do takiej wysokości, ażeby nawet bardzo zniżone ceny nie przyczyniały straty.

Przyśpieszając postęp techniczny, kryzysy przyczyniają się do rozwoju stosunków kapitalistycznych ze wszystkiemi ich następstwami, do których należą także nowe kryzysy. Tendencja do rozwoju splata się tu najściślej z tendencją do upadku.

Kryzysy, jako najjaskrawszy przejaw braku zorganizowania stosunków społecznych, stały się w ostatnich czasach także i dla klasy przedsiębiorców silną pobudką do prób zaprowadzenia większego zorganizowania w życiu ekonomicznym.

b) Syndykaty przedsiębiorców.

Kiedy przeciwieństwo pomiędzy rozwojem sił produkcyjnych a formami społecznemi, wzmagając się, zaczęło przybierać charakter bardzo uciążliwy dla samej burżuazji: nadmiernie zaostrzona, zabijająca konkurencja, kryzysy—wówczas klasa kapitalistów zaczęła potrochu przystępować również do walki z dolegającemi jej niedogodnościami stosunków kapitalistycznych.

Środkiem walki staje się w tym wypadku dla przedsiębiorców łączność i organizacja. Za pomocą organizacji kapitaliści chcą paraliżować wpływ owej anarchji

produkcji, która leży u podstawy nadmiernej konkurencji, kryzysów i t. d.

Zorganizowawszy się w związek, przedsiębiorcy pewnej gałęzi przemysłu starają się unormować jej produkcję, poddać ją pewnym określonym przepisom. Takie związki przedsiębiorców nazywają się syndykatami, albo kartelami (najwyższą, najbardziej rozwiniętą ich formą są trusty).

Pierwsze próby zorganizowania syndykatów zaczęły się już w 7-ym lat dziesiątku XIX stulecia. Ale rzeczywistą pobudką do wystąpienia nowej formy organizacji był kryzys 1873 i lat następnych. Odtąd w wielu krajach kapitalistycznych syndykaty stały się potężną siłą społeczną.

Grunt dla powstania syndykatów przygotowywała wzmocniona koncentracja kapitałów, zmniejszenie liczby przedsiębiorstw i wzrost ich rozmiarów. Jeśli zjednoczenie kapitału danej gałęzi produkcji w rękach niewielu przedsiębiorców nie odbyło się jeszcze, jeśli istnieje jeszcze stosunkowo dużo drobnych przedsiębiorstw, wówczas zjednoczenie się przedsiębiorców w związek jest po pierwsze bardzo trudne, po wtóre mniej trwałe. Prawie niepodobieństwem jest wówczas porozumieć się wszystkim przedsiębiorcom danej dziedziny, i znaczna ich część pozostaje poza organizacją, a wówczas kartel nie jest w stanie spełnić swego zadania — unormować, uregulować produkcję. Kartel jest wogóle związkiem *wielkich* przedsiębiorców.

Co się tyczy samej formy zjednoczenia się kartelowego, została ona już przygotowana w znacznym stopniu przez towarzystwa akcyjne, które stanowią już swojego rodzaju związek kapitalistów.

Jednym z najważniejszych warunków, ułatwiających zjednoczenie się przedsiębiorstw w syndykaty, jest system ochronny w prawodawstwie przemysłowym. Uwalniając fabrykantów danego państwa od konkurencji zagranicznej, stawiając ich w wyjątkowym, uprzywilejowanym położeniu, oddając im w monopol rynek wewnętrzny, protekcjonizm stwarza najbardziej sprzyjające warunki dla

organizacji syndykatów. Przy panowaniu protekcjonizmu syndykat może zupełnie usunąć konkurencję i zapewnia największe korzyści biorącym w nim udział kapitalistom. Przy wolnym zaś handlu konkurencja zagranicznych przedsiębiorców, których trudno przyłączyć do syndykatów, znacznie zmniejsza korzyści syndykatu dla jego członków; syndykat nie posiada monopolu produkcji, a więc nie może także normować produkcji, określać dowolnie rozmiarów jej i cen jej produktów. Oto dlaczego w krajach protekcjonizmu, jak np. w Stanach Zjednoczonych, system kartelowy rozwija się szczególnie szybko. Jednakże protekcjonizm nie jest niezbędnym warunkiem rozwoju syndykatów. I tak nawet w Anglji, gdzie istnieje największa wolność handlu, po roku 1873 powstało bardzo dużo karteli, pomiędzy któremi znajduje się dużo bardzo bogatych i potężnych. Przy wolnym handlu łatwiej powstać mogą syndykaty międzynarodowe.

Pierwszym krokom w ozwoju karteli towarzyszyło mnóstwo porażek, ruin i upadków. Wychowani wśród anarchji ekonomicznej, przeniknięci duchem „wolnej“ konkurencji, członkowie karteli okazywali dość często zupełną niezdolność do zachowania dyscypliny, do zorganizowanego prowadzenia interesów. Albo naruszali otwarcie przepisy ogólne, albo obchodzili je przy pomocy różnych wybiegów, tak że ponosili stratę ci właśnie członkowie, którzy trzymali się sumiennie postanowionych ograniczeń. I teraz jeszcze wiele syndykatów upada z tej samej przyczyny.

Druga ważniejsza jeszcze przyczyna upadku wielu syndykatów polegała na tym, że nie udało im się zdobyć rzeczywistej władzy nad produkcją danej gałęzi. Kiedy konkurenci, którzy pozostali niezależni, rozszerzają produkcję swoją, organizacja kartelowa traci wszelką rację bytu; dla członków jej jest bardzo niekorzystnie poddawać się ograniczeniom, które dają tylko przewagę ich wrogom; ustanowienie przez kartel cen na rynku staje się wprost niemożliwym. Szczególnie zgubnym jest dla syndykatu, jeżeli najsilniejsi przedsiębiorcy danej dziedziny, czując potęgę swoją, nie chcą się doń przy-

łączyć. Doświadczenie pokazuje, że syndykat może dyktować ceny tylko wówczas, kiedy w rękach jego znajduje się $^2/_3$—$^3/_4$ całego rynku.

Kiedy syndykat zdobywa rzeczywistą władzę nad swoją gałęzią produkcji, wówczas wszystkie przedsiębiorstwa niezdolne do zjednoczenia skazane są za zgubę. Ze swojej siły i zwartości syndykat korzysta bezlitośnie w walce z przeciwnikami. Np. syndykat niemiecki producentów żelaza szynowego postanowił ogłosić ceny bojowe przeciwko wszystkim, „kto nie przyłączył się do niego“. Szwajcarski syndykat fabryk koronkowych, ażeby zmusić do milczenia opornych, wymusił od rządu ścisłe zastosowanie 11-godzinnego dnia roboczego w fabrykach, gdzie dawniej istniała praca pofajerantowa. Oświadczył on następnie, że wszyscy pracujący u nienależących do syndykatu przedsiębiorców po trzech miesiącach nie będą więcej przyjmowani do zakładów syndykatowych.

Rozwój karteli szedł ze zdumiewającą szybkością, ale jednocześnie ze ściśłą konsekwencją. W historji ich zauważyć można do czasów obecnych kilka stadjów.

Pierwsze stadjum — przygotowawcze. Tworzą się słabe umowy na stosunkowo krótkie terminy dla wzmocnienia cen lub dla ograniczenia produkcji. Czyni się mnóstwo prób pod wpływem niewyraźnych jeszcze dążeń. Niepowodzenia są bardzo częste.

Następnie odbywa się już organizacja istotnych karteli. Zawierają się trwałe związki na czas dłuższy, w celu działania jednoczesnego na ustanawianie cen i na ograniczanie produkcji.

Zjednoczenie staje się potrochu coraz mocniejsze. Program karteli rozszerza się. Zapanowawszy nad produkcją, dzieli on rynki pomiędzy swoich członków, zakłada centralne miejsca zbytu towarów, zobowiązuje członków do zaprowadzania u siebie nowych ulepszeń technicznych itd.

Wreszcie giną resztki konkurencji wewnątrz samego związku, resztki samodzielności oddzielnych przedsiębiorców. Związek ustanawia wszystkie szczegóły produkcji i określa rozmiary zysku, przypadające na każdego członka. Otrzymujemy jedno olbrzymie przesiębior-

stwo—trust. Dawni samodzielni przedsiębiorcy są w nim poprostu akcjonarjuszami. W obecnym czasie jest to najwyższa forma karteli. I obecnie jeszcze wszystkie różnorodne formy karteli spotykają się obok siebie; ale wszędzie spostrzega się tendencja przejścia do form wyższych.

Duże znaczenie historyczne posiada powstanie syndykatów międzynarodowych (w roku 1889 liczono ich 11, w 1896—przeszło 40), jaskrawe wyrażenie faktu, że rozwinięty kapitalizm jest zjawiskiem międzynarodowym nie uznającym narodowości. Z pośród takich syndykatów należy zaznaczyć ołowiano-srebrny, w którego rękach znajduje się $^2/_3$ rocznego dobywania całego srebra na świecie i $^1/_2$ całego ołowiu; następnie tytuniowy, dynamitowy i inne. Trust naftowy Ameryki Północnej stara się w ostatnich latach zdobyć wpływ na rosyjski przemysł naftowy; jeżeli uda mu się zawładnąć tym ostatnim, to dla trustu w całym świecie nie pozostanie konkurencji.

Liczba syndykatów wynosi teraz całe setki.

Olbrzymie środki, jakiemi rozporządzają syndykaty, pozwalają im stosować szybko wszelkie udoskonalenia, które byłyby zbyt drogie dla pojedyńczych przedsiębiorstw. Na usługach syndykatów znajduje się zwykle masa uczonych specjalistów, dla wykształcenia zaś takich specjalistów zakładają się często wyższe i niższe zakłady naukowe. Wogóle postęp techniczny przyśpieszony zostaje przez nową formę organizacji.

Następnie jasnym jest, o ile syndykaty przyśpieszają proces koncentrancji kapitałów. Według danych z ostatnich lat np. trust tytuniowy pochłonął niemniej jak 150 przedsiębiorstw, naftowy — około 400, stalowy— 785. Kapitał 447 trustów Ameryki Północnej liczy się na 20 miljardów dolarów (38,000 miljonów rubli).

Na ogólny bieg przemysłu syndykaty wpływają w tym kierunku, że nadają mu spokojniejszy, równiejszy charakter, zresztą tylko poczęści. Ochraniają one przemysł od stosunkowo drobnych wstrząśnień częściowych kryzysów.

Ale organizacje kartelowe nie są w stanie usunąć zupełnie kryzysów wszechświatowych, co okazuje się

z następujących kombinacji. Dopóki wszystkie przedsiębiorstwa nie są zorganizowane w syndykaty, dopóty nie może być oczywiście mowy o usunięciu powszechnych kryzysów. Ale i wtedy, kiedy wszystkie gałęzie produkcji organizują się w oddzielne syndykaty, nawet wtedy anarchja ekonomiczna nie zostanie usunięta. Konkurencja przybierze tylko nową, być może ostrzejszą jeszcze formę niż dawniej. Pomiędzy organizacjami oddzielnych gałęzi przemysłu powstanie zaciekła walka. Każdy syndykat, mając monopol w swojej dziedzinie, dąży do nieograniczonego podniesienia cen na swoje towary; drudzy przeszkadzają mu w tym, dążąc ze swej strony do podobnych celów; wynik walki zależy od ustosunkowania się sił syndykatów. Ażeby mieć pojęcie o natężeniu, o rozpaczliwym charakterze tej walki, należy wziąć pod uwagę, że jedne gałęzie przemysłu dostarczają drugim środków produkcji, że pomiędzy wszystkiemi gałęziami istnieje najściślejszy związek wzajemny i zależność. Przypuśćmy, że syndykat plantatorów bawełny podwyższa znacznie cenę na bawełnę, tymczasem syndykat przędzalniczo-tkacki doprowadził już cenę tkanin do wysokości najkorzystniejszej dla siebie, tak że dalsze podwyższenie cen przyspożyłoby mu tylko straty, wywołując zmniejszenie się popytu. Wówczas syndykat tkacko-przędzalniczy zmuszony jest albo przyjąć niekorzystne dla siebie ceny bawełny, albo na pewien czas przerwać produkcję. W pierwszym wypadku interesy syndykatu tego muszą się znacznie pogorszyć i nie uniknie on wcześniej czy później ostatecznej ruiny w walce z silniejszemi syndykatami. W drugim wypadku otrzymuje się jak gdyby strejk dwuch syndykatów jeden przeciw drugiemu; ten, który poniesie porażkę, musi stracić swoją samodzielność, a czas tej walki jest czasem najstraszniejszego kryzysu ekonomicznego, wstrząsającego całym gospodarstwem społecznym.

W obecnych czasach, podczas powszechnych kryzysów produkcji, kartele ponoszą kolosalne straty, najzupełniej zgodne z kolosalnemi rozmiarami kapitałów swoich. I tak w r. 1903 straty na kursie dla 100 głównych karteli Ameryki Północnej wynosiły 1754 miljardy dolarów, albo 3300 miljonów rubli, około 44% ogólnej wartości akcji.

Ale jakkolwiek organizacja kartelowa nie jest w stanie usunąć kryzysów powszechnych, to jednakże daje możność *przedsiębiorcom* łatwiej je przenosić. Nie można powiedzieć tego samego w stosunku do robotników. W rzeczy samej, przeciwko nadprodukcji kartele walczą za pomocą zmniejszenia produkcji i już z tego powodu tylko popyt na ręce robocze zmniejsza się. A postęp techniczny, przyśpieszający tempo swoje przy nowej formie organizacji, bardziej jeszcze przyczynia się do zwiększenia się kapitalistycznej armji zapasowej. Ogromna siła ekonomiczna syndykatów w znacznej mierze skierowana jest przeciw stowarzyszeniom zawodowym, jakkolwiek stanowi ona pobudkę rozwoju tych stowarzyszeń.

Zmniejszając nadzwyczajnie liczbę przedsiębiorstw, syndykaty ułatwiają przez to samo prowadzenie prawodawstwa fabrycznego — pomyślny warunek dla postępu ekonomicznego.

O ile korzystnie wpływają organizacje kartelowe na zysk kapitalistów, sądzić można z następującego przykładu. Podczas gdy wogóle na Zachodzie zysk 5 — 7% uważa się już za bardzo wysoki, dywidenda międzynarodowego trustu dynamitowego, łączącego wszystkie większe fabryki dynamitowe na kuli ziemskiej, wynosiła w 9-tym lat dziesiątku XIX w. od 8 - 15%.

Dywidenda ogromnego trustu naftowego Ameryki Północnej przez 8 lat (1896 — 1903), przy wspólnym akcyjnym kapitale 100 miljonów dolarów (190 miljonów rubli) wynosiła rocznie od 31%—48%, przeciętnie 39%.

Wpływ nowej formy organizacji na ceny jest po większej części niekorzystny dla spożywców—syndykaty podnoszą ceny, wymieniają towary swoje nie na równą podług wartości, lecz na większą ilość innych towarów, np. pieniędzy. Ale kiedy inne towary dostaną się w ręce syndykatów, kiedy syndykaty zagarną większą część produkcji, wówczas równowaga cen powinna powstać nanowo; przynajmniej przeciętne ceny na towary syndykatów powinny powrócić do normy, ponieważ monopol przeciwstawiać się będzie monopolowi. Jednakże i teraz już kartele niezawsze podnoszą ceną. Kartele wyższego rzędu mogą kwitnąć bez podwyższania cen, niekiedy nawet obniżają je, aby zwiększyć popyt. Trust naftowy Ameryki Północnej, zawładnąwszy rynkiem, zniżył ceny na naftę.

Im lepiej, szerzej, technicznie doskonalej postawiona jest produkcja syndykatów, tym prędzej można oczekiwać od niego obniżenia cen.

Wśród klasy kapitalistów syndykaty wyradzają jaskrawą sprzeczność interesów pomiędzy zorganizowaną i niezorganizowaną jej częścią. Przedsiębiorcy, stojący oddzielnie, prowadzą zaciekłą walkę przeciwko grożącym im zgubą syndykatom, domagają się praw wrogich nowej formie organizacji, podnoszą przeciw niej opinję publiczną itp. Ale koniec końców wszystko napróżno: siła syndykatów wzrasta.

c) Integracja przedsiębiorstw.

W społecznym podziale pracy jedne przedsiębiorstwa otrzymują od drugich niezbędne środki produkcji — materjały i narzędzia. Ta forma wzajemnego związku przedsiębiorstw ma swoje niedogodności dla przedsiębiorców: wyradza ona walkę, i często zaciekłą, pomiędzy przedsiębiorstwami, znajdującemi się w podobnych warunkach. Jeśli przędzalnie podwyższają cenę na przędzę, a fabryki tkackie nie mogą odpowiednio podwyższyć ceny tkanin, wówczas fabrykanci tkanin ponoszą straty i mogą zdobyć dawne ceny materjałów li tylko drogą walki z przędzalnikami, przez ograniczenie produkcji.

Stąd powstaje nowa tendencja w przemyśle. Jeśli dawniej przeważające dążenie do rozwoju techniki wywoływało specjalizację przedsiębiorstw, zwężenie zakresu ich działalności, to teraz na miejsce tej specjalizacji występuje stopniowo rozszerzenie się sfery produkcji oddzielnych przedsiębiorstw. Kapitalista pragnie zorganizować we własnym przedsiębiorstwie produkcję tych materjałów i narzędzi, które są dla niego potrzebne: tą drogą osiąga on najmniejszą zależność od innych przedsiębiorców. Rozumie się, że taka integracja przedsiębiorstw — połączenie społecznie podzielonych, wzajemnie niezbędnych produkcji — jest w mocy największych tylko kapitałów; mogą je urzeczywistnić w największym stopniu tylko wielkie towarzystwa akcyjne i trusty.

Integracja przedsiębiorstw stanowi proces, pod wielu względami analogiczny procesowi tworzenia się karteli, ale ogarniający inną stronę przedsiębiorstw. Dwie te tendencje dopełniają się nawzajem; ale nawet wzięte razem nie są w stanie zasadniczo przekształcić kapitalistycznego ustroju społeczeństwa, tymbardziej, że w granicach jego nie mogą iść aż do końca.

Spis rozdziałów.

Pojęcia ogólne.

str

1. Określenie ekonomji politycznej 5
2. Produkcja 10
   a) Jakość społecznie pożytecznej pracy 11
   b) Ilość pracy społecznej 13
   c) Produkcyjność pracy 17
3. Użyteczność społeczna i wartość społeczna 28
   Przegląd pojęć ogólnych 33
   Podział i porządek wykładu ekonomji politycznej 34
   O metodzie ekonomji politycznej 37

I. Pierwotny komunizm rodowy.

1. Pierwotny stosunek człowieka do przyrody 42
2. Społeczne stosunki produkcji w pierwotnych grupach rodowych . 44
3. Pierwotne formy podziału 47
4. Zasadnicze cechy psychologji społeczeństwa pierwotnego . . . 48
5. Siły rozwoju w społeczeństwie pierwotnym 51

II. Patrjarchalno-rodowa organizacja społeczeństwa.

1. Początki rolnictwa i pasterstwa 53
2. Rozwój stosunków produkcyjnych grupy rodowej 55
3. Formy podziału w patrjarchalno-rodowym okresie 60
   a) Podział zorganizowany 60
   b) Podział niezorganizowany—rozwój wymiany 62

str.

4. Zasadnicze rysy psychologji społecznej patrjarchalno-rodowego okresu 68
5. Czynniki rozwoju i nowe formy życia w okresie patrjarchalno-rodowym 75

Starożytne niewolnictwo.

1. Stosunek społeczeństwa do otaczającej przyrody 79
2. Rozwój stosunków produkcji i podziału w niewolnictwie . . 81
a) Grupa oparta na niewolnictwie 81
b) Związki produkcyjne pomiędzy grupami 84
3. Zasadnicze rysy psychologji społecznej starożytnego świata . . 89
a) Położenie jednostki w grupie i w społeczeństwie 89
b) Społeczne formy światopoglądu 93
4. Przyczyny i przebieg upadku społeczeństw, opartych na niewolnictwie 100
Ogólna charakterystyka okresu niewolnictwa 107

III. Społeczeństwo feudalne.

1. Stosunek społeczeństw do przyrody 110
2. Stosunki produkcji i podziału w grupie feudalnej 111
a) Stosunki pomiędzy grupami w społeczeństwie feudalnym . 121
3. Zasadnicze rysy psychologji społecznej ekresu feudalnego . . . 128
4. Siły rozwoju i kierunek jego w społeczeństwie feudalnym . . . 133
Ogólna charakterystyka społeczeństw naturalno-gospodarczych 136

IV. Społeczeństwo drobno-burżuazyjne.

1. Stosunek społeczeństwa do przyrody 137
2. Stosunki produkcji i wymiany w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie 138
a) Niezorganizowana łączność między gospodarstwami . . . 138
b) Wewnętrzne stosunki oddzielnych gospodarstw drobno-burżuazyjnego społeczeństwa 153
c) Zorganizowane stosunki pomiędzy grupami w społeczeństwie drobno-burżuazyjnym 159
3. Zasadnicze rysy psychologji społecznej drobno-burżuazyjnego okresu 169
4. Siły rozwoju i jego kierunek w drobno-burżuazyjnym społeczeństwie 180

V. Epoka kapitału handlowego.

str.
1. Techniczne stosunki produkcji 183
2. Stosunki społeczne kapitalizmu handlowego 183
   a) Niezorganizowane stosunki pomiędzy gospodarstwami . . 183
   b) Wewnętrzne stosunki przedsiębiorstw w epoce kapitału handlowego 188
   c) Stosunki zorganizowane pomiędzy gospodarstwami . . . 190
3. Psychologja społeczna i siły rozwoju w epoce kapitału handlowego 197

VI. Kapitał przemysłowy.

EPOKA RĘKODZIELNI.

1. Stosunek społeczeństwa do otaczającej przyrody 202
2. Rozwój społecznych stosunków produkcji w epoce kapitalizmu rękodzielniczego 204
   a) Społeczne warunki powstania rękodzielni 204
   b) Pochodzenie przemysłowo-kapitalistycznych przedsiębiorstw i ich stosunki wewnętrzne 210
   c) Istota kapitalistycznego przedsiębiorstwa (siła robocza jako towar) 215
   d) Wpływ rozwijających się kapitalistycznych przedsiębiorstw na zacofane formy produkcji 222
   e) Kapitał handlowy i przemysłowy 227
3. Sposoby społecznego podziału produktów w epoce rękodzielniczej 228
4. Podział produktu społecznego między różnemi kapitalistycznemi klasami 235
   a) Zysk 235
   b) Renta gruntowa 245
   c) Płaca zarobkowa 256
5. Główne cechy psychologji społecznej okresu rękodzielniczego . . 265
6. Siły rozwoju i kierunek jego w pierwszym okresie kapitalizmu przemysłowego 286

VII. Kapitalizm przemysłowy.

EPOKA PRODUKCJI MASZYNOWEJ.

1. Stosunek społeczeństwa do przyrody 298
   a) Pochodzenie maszyny 298
   b) Co to jest maszyna? 300
   c) Rozpowszechnienie produkcji maszynowej 306

str.

2. Stosunki społeczne produkcji w okresie kapitalizmu maszynowego 311
   a) Rozwój prostego współpracownictwa i podziału pracy w pojedyńczych przedsiębiorstwach 311
   b) Rozwój społecznego podziału pracy 315
3. Rozwój sposobów podziału w maszynowym okresie kapitalizmu . 317
   a) Obieg pieniężny 317
   b) Kredyt 318
   c) Akcyjna forma przedsiębiorstw 328
   d) Giełda 330
   e) Spekulacja 332
4. Podział produktu społecznego pomiędzy rozmaitemi klasami kapitalistycznemi 336
   a) Zysk 336
   b) Renta 340
   c) Płaca zarobkowa 342
5. Główniejsze zmiany psychologji społecznej w okresie kapitalizmu maszynowego 360
6. Procesy społecznego rozwoju i degradacji w okresie kapitalizmu maszynowego 389
   a) Kryzysy 390
   b) Syndykaty przedsiębiorców 401

Nakładem

„BIBLIOTEKI NAUKOWEJ"

wyszły znakomite podręczniki, opracowane

przez profesora WIPPERA p. t.

Historya Starożytna

tłumaczenie z 3-go wydania przez

M. KRECZMARA

Cena 1.25 kop.

Historya Wieków Średnich

Tłumaczenie St. Ehrenkreutza.

Cena 1.40 kop.

Krytyka poważna jednomyślnie uznała podręczniki powyższe za wzór podręczników.

BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA WAP
34420/I/2