

PEDAGOGICZNA
BIBLIOTEKA
WOJEWÓDZKA
Gdańsk,
Wąły Jagiellońskie 24

30891
Czytelnia

SZKOŁY HANDLOWEJ

ADAM SMITH

BADANIA NAD NATURĄ I PRZYCZYNAMI BOGACTWA NARODÓW

Z ORYGINAŁU ANGIELSKIEGO PRZEŁOŻYLI
OSWALD EINFELD I STEFAN WOLFF

TOM I



NAKLAD GEBETHNERA I WOLFFA
WARSZAWA — KRAKÓW — LUBLIN — ŁÓDŹ
PARYŻ — POZNAŃ — WILNO — ZAKOPANE

Paulo

BADANIA NAD NATURĄ I PRZYCZYNAMI
BOGACTWA NARODÓW



BIBLIOTEKA WYŻSZEJ SZKOŁY HANDLOWEJ

ADAM SMITH

BADANIA NAD NATURĄ
I PRZYCZYNAMI
BOGACTWA NARODÓW

Z ORYGINAŁU ANGIELSKIEGO PRZEŁOŻYLI
OSWALD EINFELD I STEFAN WOLFF

TOM I



NAKŁAD GEBETHNERA I WOLFFA
WARSZAWA — KRAKÓW — LUBLIN — ŁÓDŹ
PARYŻ — POZNAŃ — WILNO — ZAKOPANE

14. 2917/62



30891

E.

SKŁADY GŁÓWNE:

«THE POLISH BOOK IMPORTING CO., INC.» NEW YORK
«KSIĘGARNIA POLSKA NA ŚLĄSKU, SP. AKC.» KATOWICE

KRAKÓW. — DRUK W. L. ANCZYCA I SPÓŁKI

1927

OD TŁUMACZÓW.

Adam *Smith* urodził się w *Kirkcaldy*, małym miasteczku portowem *Szkocji*, 5 czerwca 1723 r., w parę miesięcy po śmierci ojca swego, kontrolora cel i adwokata. Pierwsze nauki pobierał w mieście rodzinnem i już w 1737 r. rozpoczyna studia uniwersyteckie w *Glasgow*, między innymi jest uczniem filozofa *Hutchesona*, a następnie w *Oxfordzie*, gdzie pozostaje jako członek *Balliol College* do 1746 r. Z tytułem *Bachelor of arts* powraca do rodzinnego miasteczka, skąd w 1748 r. przenosi się do *Edynburga*, aby poza uniwersyteciem wykładać przez trzy zimy literaturę angielską i ekonomję polityczną. Bierze czynny udział w życiu umysłowem miasta. Tutaj zapoznaje się z *Humem*, którego dzieła filozoficzne i ekonomiczne wywierają nań duży wpływ, i z którym odtąd pozostaje stale w przyjaźni.

W 1751 r. powołany zostaje do uniwersytetu w *Glasgow*, początkowo na katedrę logiki, a w rok później na katedrę filozofji moralnej, obejmującej wówczas również prawo i ekonomję. Bardzo szybko zyskuje rozgłos znakomitego mówcy, oryginalnego badacza i doskonałego nauczyciela. Rezultatem tych wykładów było pierwsze dzieło *Smitha*, wydane w 1759 r.: *The Theory of Moral Sentiments* ¹⁾, oraz pierwsze

¹⁾ Dzieło to zjednało mu duży rozgłos. W r. 1761 ukazuje się już drugie wydanie, zawierające dodatek: *Considerations*

studja nad przyszlę dziełem o bogactwie narodów. W końcu r. 1763 Smith porzuca katedrę, by w charakterze nauczyciela i wychowawcy udać się z 17-letnim księciem Buccleugh w podróż do Szwajcarii, Francji, gdzie spędza z nim dwa lata i gdzie zapoznaje się z najpoważniejszymi reprezentantami świata naukowego i politycznego, między innymi z Turgotem i Quesnayem. Po powrocie do kraju, mając zabezpieczoną rentę dożywotnią za opiekę nad swym uczniem, oddaje się całkowicie pracy nad «Bogactwem Narodów», które ogłasza dopiero po dziesięciu latach, w marcu 1776 r. Dzieło to zyskało odrazu wielki rozgłos i doczekało się za życia autora pięciu, uzupełnianych i poprawianych wydań¹⁾. Ostatnie lata spędza Smith w Edynburgu w charakterze królewskiego komisarza cel. Umiera 17 czerwca 1790 r. jako 67-letni starzec. Przed śmiercią zniszczył wszystkie swoje pozostałe rękopisy²⁾.

Wpływ nauki Smitha był bezprzykładny. Uważano go długo za twórcę nauki ekonomji, a systemy poprzedników za błędne. Próbowano wprowadzić później odnaleźć źródła jego nauki u fizjokratów, ale próby te zostały poważnie zachwiane przez wydanie notatek z jego wykładów uniwersy-

concerning the first formation of language and the different genius of original and compounded. Za życia Smitha ukazało się sześć wydań dzieła. Ostatnie w r. 1790 w 2 tomach.

¹⁾ Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London 1776. 2 wyd. — 1777; 3 wyd. — 1784; 4 wyd. — 1786; 5 wyd. — 1789. Z wydań dokonanych po śmierci Smitha najważniejsze są: Playfaira w r. 1806, Buchanana — 1814, Mac Cullocha — 1828 itd., z ostatnich E. Cannana z lat 1904, 1920 i 1922, opatrzone ważnemi przypisami i przedmową.

²⁾ Po śmierci Smitha wydany został zbiór jego artykułów różnej treści p. n.: Posthumous essays published by Dr. Black and Dr. Hutton. London 1795. Najważniejszym źródłem biograficznym pozostało dotąd dzieło: John Rae, Life of Adam Smith. London 1895.

teckich z r. 1763 (*Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms*, delivered in the University of Glasgow by Adam Smith, reported by a Student in 1763, edited by Edwin Cannan, Oxford 1896). Smith pozostał słupem granicznym w ekonomji, twórcą jej fundamentów, twórcą metody oraz szeregu uogólnień, ujmujących w system całokształt gospodarstwa społecznego i tłumaczących najglówniejsze jego przejawy. O jego wielkiej zasłudze mówi Roscher: «Mało jest chyba w historii przykładów, aby cała gałąź nauki dzięki jednemu człowiekowi i jednemu dziełu w tak krótkim czasie tak wielki poczyniła postęp, jak to było w nauce ekonomji dzięki dziełu Adama Smitha: postęp znaczący zarówno dla rozległości jak i dla głębi, dla metody jak i dla systemu, dla całości jak i dla szczegółów, dla teorii nauki jak i dla jej praktyki».

Wydanie niniejszego przekładu, pierwszego przekładu polskiego, jest niejako aktem jubileuszowym, ukazuje się bowiem w 150-ą rocznicę pierwszego wydania oryginału. Fakt ten, świadczący o niesłychanem zapóźnieniu, o niezapelnionej luce w naszej literaturze ekonomicznej, tłumaczy się do pewnego stopnia przez warunki naszego życia politycznego, które nie tylko w tej dziedzinie podcięły i skrępowwały nasz normalny rozwój, pozbawiając nas koniecznych warsztatów pracy naukowej. Ale fakt wydania dziś tego przekładu świadczy zarazem o znaczeniu wiecznie młodego i wciąż jeszcze aktualnego dzieła wielkiego Szkota, które dziś jeszcze stanowi źródło nauki i głębokiego doświadczenia.

Nie tylko jednak jubileuszowa data przypomina światu Smitha i kieruje współczesną ekonomją polityczną. Zwrot do tego badacza jest rezultatem dociekań teoretycznych nad założeniami i metodą tego myśliciela, żywemi dotąd w ekonomji. Można twierdzić, że popularność Smitha nigdy nie gasła, i że zawsze dzieło jego było wysuwane na naczelne, jeśli nie na pierwsze miejsce w literaturze ekonomicznej świata.

Podobnie było w Polsce. Brak tego dzieła odczuwano bardzo żywo, o czym świadczą choćby kilkakrotne próby przyswojenia go naszej literaturze. Znajomość «Bogactwa Narodów» spotykamy u nas już w końcu XVIII stulecia, już bodaj w dobie przed Sejmem czteroletnim, jednak właściwe rozpowszechnienie jego nauk przypada dopiero na pierwsze ćwierćwiecze XIX stulecia. Do tego czasu panują w literaturze naukowej wyłączne wpływy fizjokratów i kameralistów. Pierwszą próbą streszczenia całości dzieła Smitha była praca: *Nauka ekonomji politycznej* podług układu Adama Smitha przez Jana Znoskę, Konsyljarza Nadwornego, Nauk wyzwolonych i filozofji doktora, wielu towarzystw uczonych członka, w krótkości zebrana, w Wilnie, w drukarni XX. Bazylianów 1811. Drugim autorem, który próbował tłumaczyć Smitha, był Kłokocki. W r. 1814 wydrukował: *O handlu zbożowym i o ustawach tyczących się handlu tego*. Rozprawa wyjęta z dzieł A. Smitha o naturze i przyczynach bogactwa narodów. Z ks. IV, rozdz. V, Warszawa 1814. Kłokocki przełożył całość dzieła, prawdopodobnie z przekładu francuskiego, lecz go nie wydał. Przekład jego poddał Skarbek (Pam. Warsz. 1815, t. IV) druzgocącej krytyce. Sam Skarbek w wydanych w r. 1820 «Elementarnych Zasadach Gospodarstwa Narodowego» trzyma się ściśle dzieła Smitha, czem najbardziej przyczynił się do spopularyzowania jego pracy w Polsce.

W tym też czasie ukazały się przekłady dzieł Saya, Storcha, Jakoba, które najwidoczniej potrzeby szerszej publiczności zaspakajały, co obok wspomnianego już braku ośrodków studjów teoretycznych nad ekonomją, wynikłych z warunków politycznych, sprawiło, że przez cały wiek XIX, mimo całą popularność imienia Smitha u nas, do tłumaczenia jego dzieła nie przystąpiono.

Na początku bieżącego stulecia nawołuje pierwszy L. Krzywicki w *Poradniku dla Samouków* (t. IV, 1902) do

przekładu dzieł Smitha i Ricardo, jako najważniejszej potrzeby naszej teoretycznej ekonomji. Wraz z H. Forsztetem zapowiadają w r. 1902 wydawanie biblioteki klasyków ekonomji z dziełem Smitha na czele. Wreszcie w 1914 r. zawiązuje się w Krakowie Komitet redakcyjny (złożony z profesorów A. Krzyżanowskiego, F. Bujaka, Dr. Z. Daszyńskiej-Golińskiej), który w łączności z Kasą Mianowskiego podjąć miał podobne wydawnictwo. Dzieło Smitha wzięte zostało jako jedno z najpierwszych do przekładu przez p. Augusta Zaleskiego, pod redakcją prof. F. Bujaka, lecz również nie zostało doprowadzone do końca.

Jeżeli wreszcie przypada nam w udziale zaszczyt wydania I tomu «Bogactwa Narodów» po tylu bezskutecznych próbach i wysiłkach innych, to mimo dużej pracy włożonej w przekład w okresie lat 1922—1925, nie jesteśmy wolni od obaw, czyśmy nasze zadanie należycie spełnili. Przekład nasz oparliśmy o ostatnie wydanie Cannana. W tekście zachowaliśmy tylko odsyłacze, które były w ostatniej edycji, wydanej za życia Smitha.

Przekład nasz ma zapewne wiele wad. Jedną z nich chcielibyśmy usprawiedliwić: brak mu gładkości i potoczności. Jest to następstwem dążenia naszego do jak najwierniejszego zachowania nie tylko myśli ale i swoistego stylu oryginału, do możliwie dokładnego zachowania wszelkich określeń i definicji w takiej formie, w jakiej je Smith podał. Sądzymy, że taka wierność wobec wielkiego dzieła, choćby nawet okupiona pewnymi ofiarami, jest nie tylko nakazem pietyzmu ale także warunkiem ścisłego poznania.

Wobec ogromu literatury naukowej, tyczącej dzieła Smitha, niepodobna podawać nawet prac najważniejszych. Ograniczamy się do wskazania źródeł bibliograficznych:

Palgrave's Dictionary of Political Economy edited by Henry Higgs. London, t. III, str. 412—424.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Wydanie IV, t. VII, str. 490—501.

Materiały do Biblijografji ekonomicznej w jęz. polskim, wydane przez Instytut Gospodarstwa Społecznego pod redakcją L. Krzywickiego. Warszawa 1923. (Smitha dotyczą oprócz podręczników i dzieł ogólnych numery: 93, 94, 124, 126, 206, 219).

WSTĘP I PLAN DZIEŁA.

Roczna praca każdego narodu jest funduszem, który zaopatruje go we wszystkie rzeczy konieczne i przydatne w życiu, jakie ten naród rocznie konsumuje, a które zawsze stanowią bądź bezpośredni wytwór jego pracy, bądź też to, co nabywa za ten wytwór od innych narodów.

Zależnie więc od tego, czy ten wytwór — lub to, co się zań nabywa — jest większy lub mniejszy w stosunku do liczby tych, którzy go mają spożywać, naród będzie lepiej lub gorzej zaopatrzony we wszelkie rzeczy konieczne i przydatne.

Ale w każdym narodzie stosunek ten zależy od dwóch okoliczności: po pierwsze od zręczności, sprawności i znanstwa, z jakim swą pracę zazwyczaj wykonywa, i po drugie od stosunku między liczbą tych, którzy pracują użytecznie, i liczbą tych, którzy tego nie czynią. Jakiegokolwiek są gleba, klimat i rozległość kraju poszczególnego narodu, obfitość lub szczupłość jego rocznego zaopatrzenia musi w danej sytuacji zależeć od tych dwóch okoliczności.

Obfitość lub szczupłość tego zaopatrzenia zdają się też bardziej zależeć od pierwszej niż od drugiej z tych okoliczności. U dzikich ludów myśliwskich i rybackich każda zdolna do pracy jednostka jest mniej lub bardziej zajęta użyteczną pracą i stara się wedle możliwości o zaopatrzenie w rzeczy konieczne i przydatne do życia dla siebie i tych osób swej ro-

dziny czy szczepu, które są za stare, za młode lub za słabe, by same szły na polowanie lub polów ryb. Jednakże ludy te bywają w takiej nędzy, że jedynie z niedostatku są często zniewolone lub przynajmniej uważają się za zniewolone, bądź wprost uśmiercać swe dzieci, swych starców i jednostki dotknięte przewlekłą chorobą, bądź też porzucać je, by gięły z głodu lub pożarte zostały przez dzikie zwierzęta. Natomiast u ludów cywilizowanych i pomyślnie się rozwijających, choć wielka liczba ludzi wcale nie pracuje, a niektórzy z nich spożywają produkt dziesięć, a często i sto razy znaczniejszej pracy, niż większość pracujących, to jednak produkt całej pracy społeczeństwa jest tak wielki, że często wszyscy są obficie zaopatrzeni, a robotnik, nawet najniższego i najbiedniejszego stanu, jeśli jest oszczędny i pracowity, może się cieszyć większym udziałem rzeczy koniecznych i przydatnych do życia, niż zdobyć potrafi człowiek dziki.

Przyczyny tego udoskonalenia sił wytwórczych pracy i porządek, w jaki ich produkt w naturalny sposób rozdziela się pomiędzy różne stany i klasy społeczeństwa, stanowią przedmiot Pierwszej Księgi niniejszych badań.

Jakikolwiek jest stan zręczności, sprawności i znanstwa, z jakim wykonywana jest praca w danym narodzie, obfitość lub szczupłość jego rocznego zaopatrzenia, podczas trwania tego stanu, musi być zależna od stosunku między liczbą zajętych w ciągu roku pracą użyteczną i liczbą tych, którzy tak nie są zajęci. Liczba użytecznych i produkcyjnych pracowników, jak się później pokaże, pozostaje wszędzie w pewnym stosunku do ilości kapitału, zastosowanego w celu ich zatrudnienia, i do sposobu zastosowania go w tym kierunku. Druga więc Księga zajmuje się naturą kapitału, sposobem jego stopniowego narastania i ilościami pracy, jakie kapitał, odpowiednio do różnych sposobów zastosowania, w ruch wprowadza.

Narody, dość dobrze postawione pod względem zręczności, sprawności i znanstwa przy stosowaniu pracy, postępowały co do ogólnego jej prowadzenia czy kierunku według bardzo różnych planów; a te plany nie były dla wielkości wytworu pracy jednakowo sprzyjające. Polityka jednych narodów dawała nadzwyczajną zachętę pracy na roli, polityka innych — zawodom miejskim. Rzadko który naród odnosił się jednakowo i bezstronnie do wszystkich zawodów. Od upadku państwa rzymskiego polityka europejska bardziej sprzyjała sztukom, rzemiosłom i handlowi — zajęciom miejskim, niż rolnictwu — zajęciu wsi. Okoliczności, które tę politykę sprowadziły i ustaliły, przedstawione są w Trzeciej Księdze.

Choć te różne plany wynikały może początkowo z prywatnych interesów i przesądów poszczególnych sfer ludności i wprowadzone były bez uwzględnienia lub przewidywania ich następstw dla powszechnego dobra społeczeństwa, dały przecie początek bardzo różnym teorjom ekonomji politycznej, z których jedne wywyższają znaczenie zajęć, uprawianych w miastach, inne tych, które są uprawiane na wsi. Te teorje miały poważny wpływ nie tylko na poglądy uczonych, lecz i na rządy książąt i udzielnych państw. W Czwartej Księdze starałem się tak wyczerpująco i jasno, jak tylko mogłem, przedstawić te różne teorje i główne, następstwa, jakie wywołały w różnych czasach i u różnych narodów.

Przedstawić z czego się składał dochód całości społeczeństwa, czyli jaka była natura owych funduszków, które w różnych czasach i u różnych narodów zaspakajały ich coroczne spożycie — oto przedmiot tych pierwszych czterech Ksiąg. Piąta i ostatnia Księga zajmuje się dochodem władcy lub państwa. W tej księdze starałem się pokazać, po pierwsze, jakie są konieczne wydatki księcia lub państwa, które z tych wydatków mogą być opłacone przez ogólną daninę

całego społeczeństwa, a które przez daninę jakiejś jego części tylko lub poszczególnych członków społeczeństwa; po drugie, jakimi różnemi sposobami całe społeczeństwo może być pociągnięte do opłacenia przypadających nań wydatków, i jakie są główne korzyści lub niedogodności każdej z nich; i po trzecie wreszcie, jakie względy i przyczyny skłoniły wszystkie niemal rządy nowoczesne do zastawienia pewnej części tych dochodów, lub zaciągnięcia długów, i jak to się odbiło na rzeczywistem bogactwie społeczeństwa, na rocznym produkcie jego ziemi i pracy.

KSIEGA I.

O PRZYZYNYCH DOSKONALENIA SIĘ SIŁ PRODUKCYJNYCH PRACY I O PORZĄDKU, WEDŁUG KTÓREGO JEJ WYTWÓR DZIELI SIĘ W SPOSÓB NATURALNY POMIĘDZY RÓŻNE WARSTWY LUDNOŚCI.

ROZDZIAŁ I: O PODZIALE PRACY.

Największy rozwój produkcyjnych sił pracy i wielka sprawność, zręczność i zrozumienie, jakie widzimy wszędzie w kierowaniu pracą lub w jej wykonywaniu, były, zdaje się, rezultatem podziału pracy.

Łatwiej zrozumiemy skutki podziału pracy dla ogólnej działalności wytwórczej społeczeństwa, gdy rozważymy, w jaki sposób podział ten odbywa się w poszczególnych rzemiosłach. Powszechne jest mniemanie, że jest on najbardziej rozwinięty w niektórych mało ważnych rzemiosłach; nie dlatego, aby w nich istotnie posunięty był dalej niż w innych ważniejszych, lecz dlatego, że w tych małych, które zaspakają mają mniej ważne potrzeby niewielkiej liczby ludzi, ogólna liczba robotników musi być z konieczności małą, a wszyscy, zajęci w różnych gałęziach tej pracy, mogą często być skupieni w jednym warsztacie, dzięki czemu oko widza obejmuje ich wszystkich naraz. Natomiast w wielkich rzemiosłach, które zaspakają mają ważne potrzeby całej ludności, każda gałąź pracy zatrudnia tak wielką liczbę robotników, że niemożliwe jest pomieszczenie ich wszystkich w jednym warsztacie. Rzadko więc możemy tu widzieć jednocześnie poza tymi, którzy zajęci są w jakiejś jednej gałęzi

pracy, jeszcze innych. Chociaż tedy w takich rzemiosłach praca w rzeczywistości podzielona jest na znacznie więcej działów, niż w owych mniej ważnych rzemiosłach, podział pracy nie jest w nich tak oczywisty i mógł łatwiej ująć uwagi widza.

Weźmy dla przykładu niepozorne rękodzieło, które jednak swym podziałem pracy często zwracało na siebie uwagę, mianowicie rzemiosło wyrobu szpilek; robotnik, nie zaprawiony do tej roboty (którą podział pracy uczynił odrębnym rzemiosłem), i nie obeznany z używanymi w niej maszynami (do których wynalezienia podjętę dał prawdopodobnie tenże podział pracy), potrafiłby może przy największej pilności zrobić jedną szpilkę na dzień, ale z pewnością nie zrobiłby dwudziestu. Sposób jednak obecnego prowadzenia tej roboty czyni ją nie tylko odrębnym rzemiosłem, ale dzieli ją jeszcze na szereg gałęzi, których większość stanowi również pewnego rodzaju odrębne fachy. Jeden robotnik wyciąga drut, drugi go prostuje, trzeci tnie, czwarty zaostrza, piąty toczy koniec dla osadzenia główki; sporządzenie główki wymaga dwóch lub trzech oddzielnych czynności; osadzanie główki stanowi odrębną pracę, jak również bielenie szpilek; nawet wtykanie szpilek w papier stanowi oddzielne zatrudnienie; w ten sposób ważne rzemiosło wyrobu szpilek podzielone jest na blisko 18 różnych czynności, które w niektórych rękodzielnich wykonywane są przez różnych pracowników, gdy w innych jeden pracownik ma z nich dwie lub trzy do wykonania. Widziałem małą pracownię tego rodzaju, gdzie zajętych było tylko dziesięć osób, niektóre z nich miały więc dwa lub trzy różne zatrudnienia. Chociaż ludzie ci byli bardzo biedni i wskutek tego tylko skąpo zaopatrzeni w niezbędne maszyny, byli przecież w stanie przy pewnym wysiłku wyprodukować wspólnie około dwunastu funtów szpilek dziennie. Ponieważ na funt szpilek przypada zgorą 4000 szpilek średniej wielkości, więc owe dziesięć osób było w stanie wyprodukować wspólnie ponad 48000 szpilek na dzień. Ponieważ każda z nich robiła dziesiątą część owych 48000 szpilek, więc można uważać, że wyrabia 4800 szpilek dziennie. Gdyby natomiast każda z tych osób pracowała oddzielnie i samodzielnie i nie była uprzednio wyszkoloną w tej specjalnej pracy, to z pewnością żadna z nich nie zrobiłaby dwudziestu, a może nawet nie zrobiłaby i jednej szpilki na dzień; t. zn., że nie

zrobiłaby 240-tej a może nie zrobiłaby nawet 4800-nej części tego, co są w stanie wyprodukować teraz dzięki właściwemu podziałowi i połączeniu swych różnych czynności.

W każdym kunszcie lub rzemiośle skutki podziału pracy są podobne do tych, jakie widzimy w tem tak niepozornem rzemiośle, choć w wielu z nich praca nie daje się tak dalece podzielić, ani sprowadzić do tak prostych czynności. W każdym jednak rzemiośle podział pracy, o ile tylko daje się zastosować, przynosi proporcjonalny wzrost sił wytwórczych pracy. Ta korzyść była, zdaje się, przyczyną wyodrębniania się różnych rzemiosł i zajęć. Jest ono zazwyczaj najdalej posunięte w okolicach o najwyższym rozwoju przemysłu i kultury; to, co w społeczeństwie pierwotnem jest dziełem pracy jednego człowieka, w społeczeństwach na wyższym stopniu kultury bywa zazwyczaj dziełem kilku jednostek. W każdym rozwiniętem społeczeństwie rolnik jest zazwyczaj li tylko rolnikiem, rzemieślnik — tylko rzemieślnikiem. Nawet praca, potrzebna do wytworzenia jakiegoś określonego wyrobu, bywa prawie zawsze rozkładaną na wiele rąk roboczych. Jakże wiele różnych zatrudnień mamy w każdej gałęzi przemysłu lnianego i wełnianego, począwszy od producentów lnu i wełny aż do blicharzy i prasowaczy płótna lub do farbiarzy i foluszników! Natura gospodarstwa wiejskiego natomiast nie pozwala na takie rozczłonkowanie pracy, ani na tak zupełne oddzielenie jednego zajęcia od drugiego, jak rzemiosła. Niepodobna tak zupełnie oddzielić zajęcia hodowcy bydła od zajęcia producenta zboża, jak oddzielone są od siebie zwykle zajęcia cieśli i kowala. Przędzacz i tkacz — to prawie zawsze dwie różne osoby; lecz oracz, bronnownik, siewca i żniwiarz — to często jedna i ta sama osoba. Zapotrzebowanie tych różnych rodzajów pracy zależy od różnych pór roku, niemożliwe więc jest, by jedna osoba zajęta była ciągle jednym z tych rodzajów pracy. Niemożliwość przeprowadzenia w gospodarstwie wiejskiem tak zupełnego oddzielenia od siebie różnych jego gałęzi pracy, jest może przyczyną, dlaczego rozwój sił produkcyjnych pracy w tej dziedzinie nie zawsze dotrzymuje kroku postępowi tych sił w rzemiosłach. Najbogatsze narody przewyższają wprawdzie zazwyczaj wszystkich swych sąsiadów zarówno w rolnictwie, jak i w rzemiosłach, wyróżniają się



jednak zwykle bardziej wyższością w tych ostatnich, niż w tamtem. Ich ziemie są naogół w lepszej kulturze, a pochłonięszy więcej pracy i kosztów, przynoszą w stosunku do obszaru i naturalnej żyzności gleby więcej plonów. Ale ta wyżka plonów rzadko przekracza o wiele wyżkę pracy i kosztów. W rolnictwie praca kraju bogatego nie zawsze jest o wiele produkcyjniejszą, niż praca kraju ubogiego, a przynajmniej nie jest nigdy o tyle produkcyjniejszą, jak zwykle bywa w rękodzielach. Dlatego zboże kraju bogatego przy tej samej dobroci nie zawsze będzie tańsze na rynku, od zboża kraju ubogiego. Zboże polskie jest — przy równej dobroci — w równej cenie ze zbożem francuskim, pomimo większej zamożności i postępu kultury tego ostatniego kraju. Zboże rolniczych prowincyj Francji jest równie dobre jak zboże angielskie i jest mu w przeważającej liczbie lat równe w cenie, chociaż Francja nie dorównywa może Anglii bogactwem i kulturą. A jednak ziemie zbożowe w Anglii są w lepszej kulturze niż we Francji, zaś ziemie zbożowe we Francji są podobno o wiele lepiej uprawne niż w Polsce. Chociaż więc kraj ubogi, mimo niższości swej kultury rolnej, może w pewnej mierze konkurować z bogatym pod względem taniości i dobroci swego zboża, nie może jednak ważyć się na podobne współzawodnictwo w rękodzielach, zwłaszcza wtedy, gdy w bogatym kraju rękodzielom tym sprzyja gleba, klimat i położenie. Jedwabie francuskie są lepsze i tańsze od angielskich, gdyż przemysł jedwabny, przynajmniej przy obecnych wysokich cłach przywozowych na jedwab surowy, mniej odpowiada klimatowi Anglii niż klimatowi Francji. Natomiast angielskie wyroby stalowe i z grubej wełny są bez porównania lepsze od francuskich, a nadto przy tym samym gatunku o wiele tańsze. W Polsce niema zdaje się żadnego przemysłu, z wyjątkiem produkcji przedmiotów, potrzebnych w zwykłym gospodarstwie domowym, bez której żaden kraj istnieć nie może.

Wielki wzrost ilości owoców pracy, jakie ta sama liczba ludzi może osiągnąć w następstwie podziału pracy, zawdzięczamy trzem różnym okolicznościom: po pierwsze, wzrostowi sprawności każdego robotnika; po drugie, zaoszczędzeniu czasu, który się zwykle traci przy przechodzeniu od jednego rodzaju roboty do drugiego; wreszcie, wynalezieniu wielkiej

liczby maszyn, które ułatwiają i skracają pracę i pozwalają jednemu człowiekowi wykonywać pracę wielu.

Po pierwsze, wzrost sprawności robotnika zwiększa nieodzwrotnie ilość pracy, jaką może wykonać; a podział pracy, sprowadzając zadanie każdego człowieka do pewnej jednej, prostej czynności i czyniąc z niej jedyne zatrudnienie jego życia, zwiększa z konieczności bardzo znacznie sprawność robotnika. Prosty kowal, choć przywykły do władania młotem, ale nie posiadający żadnej wprawy w robieniu gwoździ, gdyby w pewnym szczególnym wypadku zmuszony był do podjęcia tej roboty, pewny jestem, nie byłby w stanie zrobić więcej niż 200 do 300 gwoździ dziennie i to bardzo lichych. Kowal, który zwykł robić gwoździe, dla którego jednak wyrób gwoździ nie był wyłącznem ani też głównem zatrudnieniem, przy wielkiej pracowitości rzadko robi więcej niż 800 do 1000 gwoździ dziennie. Widziałem wielu chłopców poniżej lat 20, którzy nigdy nie uprawiali innego rzemiosła, jak tylko robienie gwoździ, i z których każdy, przykładając się należycie do pracy, mógł zrobić ponad 2300 gwoździ na dzień. Robienie gwoździ wszakże nie należy bynajmniej do najprostszych czynności. Ten sam człowiek porusza miechy, poprawia i dokłada w miarę potrzeby do ognia, rozżarza żelazo i wykuwa wszystkie części gwoździa: przy wykuwaniu główki musi nawet zmienić narzędzia. Różne czynności, na które rozpada się robienie szpilki lub guzika metalowego, są wszystkie o wiele prostsze, a sprawność osoby, która całe życie spędziła na wykonywaniu jednej z nich, jest zazwyczaj dużo większa. Szybkość, z jaką wykonywane są niektóre z tych czynności, przewyższa wszystko, co osiągnąć może ręka ludzka w wyobrażeniu człowieka, który ich nigdy nie widział.

Po drugie, korzyść, jaką się osiąga przez zaoszczędzenie czasu, traconego zwykle przy przechodzeniu od jednego rodzaju pracy do drugiego, jest o wiele większą niż z pierwszego wejrzenia wyobrazić sobie można. Niepodobna jest przejść bardzo szybko od jednego rodzaju pracy do drugiego, wykonywanego na innem miejscu i zupełnie innemi narzędziami. Tkacz wiejski, uprawiający małe gospodarstwo rolne, tracić musi znaczną część swego czasu na przechodzenie od warsztatu do pracy w polu i z pola do warsztatu. Gdy dwa

zajęcia wykonywane być mogą w jednym i tym samym warstwie, strata czasu jest niewątpliwie o wiele mniejsza. Ale i w tym wypadku jest ona bardzo znaczna. Człowiek ociąga się zwykle trochę gdy od jednego rodzaju pracy przechodzi do drugiego. Przy rozpoczynaniu nowej pracy człowiek rzadko bywa bardzo żywy i ochoczy; mówimy, że jeszcze się w nią nie włożył, i raczej przez jakiś czas marudzi, zanim się dzielnie do niej zabierze. To przyzwyczajenie do marudzenia i gnuśnego, niemrawego pracowania, którego nabywa każdy robotnik wiejski, zmuszony do zmieniania co pół godziny swej pracy i narzędzi i do przykładania swej ręki do dwudziestu różnych robót w każdym prawie dniu swego życia, czyni go prawie zawsze opieszałym i leniwym i niezdolnym do żywego zajęcia się pracą w najbardziej nawet pilnej potrzebie. Niezależnie przeto od jego mniejszej sprawności, już sama ta przyczyna musi zawsze znacznie obniżać ilość pracy, jaką jest w stanie wykonać.

Po trzecie wreszcie, każdy musi zauważyć, jak bardzo ułatwia i skraca pracę zastosowanie odpowiednich maszyn. Przytaczanie przykładu jest chyba zbyt liczne. Zauważę przeto tylko, że wynalezienie maszyn, które tak bardzo ułatwiają i skracają pracę, powstało, jak się zdaje, z podziału pracy. Wynalezienie łatwiejszych i prostszych metod otrzymywania jakiegóż rzeczy jest daleko prawdopodobniejsze wtedy, gdy cała uwaga człowieka skupiona jest na danej rzeczy, niż gdy jest rozproszona na wiele różnych. Właśnie wskutek podziału pracy cała uwaga człowieka z natury rzeczy skierowana jest na jakiś jeden bardzo prosty przedmiot. Można się przeto spodziewać, że ten lub ów z zajętych w jakiegóż poszczególnej gałęzi pracy wynajdzie wnet łatwiejsze i prostsze sposoby wykonywania swej własnej specjalnej pracy, o ile tylko jej istota na takie udoskonalenie pozwala. Znaczna ilość maszyn stosowanych w rękodzielnictwie, mających najdalej posunięty podział pracy, wynalezili początkowo zwykli robotnicy, z których każdy, zajęty wykonywaniem jakiegóż bardzo prostej czynności, siłą rzeczy zwracał swe myśli ku wynalezieniu łatwiejszych i prostszych sposobów pracy. Kto często zwracał takie rękodzielnictwo, musiał nieraz obserwować bardzo piękne maszyny, wynalezione przez takich robotników dla ułatwienia i przyspieszenia ich własnej czynności.

Przy pierwszych maszynach parowych używano chłopców do kolejnego otwierania i zamykania naprzemian połączenia między kotłem i cylindrem w miarę, jak się tłok podnosił lub opuszczał. Jeden z tych chłopców, lubiący bawić się z kolegami, spostrzegł, że gdy połączy sznurkiem ręczkę wentyla, otwierającego to połączenie, z inną częścią maszyny, wentyl otwiera się i zamyka bez jego pomocy, zostawiając mu swobodę zabawiania się z kolegami. Jedno z największych udoskonaleń, jakie dokonano przy tej maszynie od czasu jej wynalezienia, było więc odkryciem chłopca, który chciał sobie oszczędzić pracy.

Wszelako bynajmniej nie wszystkie udoskonalenia w dziedzinie maszyn były wynalazkiem tych, którzy ich używali. Wiele ulepszeń wprowadziła wynalazczość wyrabiających maszyny, gdy wyrób ich stał się zadaniem specjalnego rzemiosła; niektóre osiągnięto przez wynalazczość tych, których nazywamy filozofami lub teoretykami, a których zadanie polega nie na robieniu czegoś, lecz na obserwowaniu wszystkiego; i oni to dzięki temu są często w stanie kojarzyć z sobą siły najodleglejszych i najróżnorodniejszych rzeczy. Z postępem społeczeństwa filozofja czyli teoria staje się, podobnie jak każde inne zajęcie, głównem lub wyłącznem zatrudnieniem i czynnością specjalnej klasy obywateli. Podobnie jak każde inne zajęcie, dzieli się ono na wielką liczbę różnych gałęzi, z których każda zajmuje pewną część lub klasę filozofów, a ten podział zajęć w filozofji, tak jak w każdym innym zawodzie, powiększa sprawność i daje oszczędność czasu. Każda jednostka nabiera przez to więcej doświadczenia w swojej specjalnej gałęzi, ilość dokonanej pracy jest ogółem większa, a zakres wiedzy znacznie wzrasta.

Właśnie wielkie wzmoczenie się produkcji we wszelkich sztukach, wynikające z podziału pracy, powoduje w dobrze rządzonej społeczności ową powszechną zamożność, sięgającą aż do najniższych warstw ludności. Każdy robotnik rozporządza znaczną ilością własnej pracy, poza tą, której dla siebie potrzebuje; a ponieważ wszyscy inni robotnicy są w tem samem położeniu, jest on w stanie wymienić wielką ilość własnych dóbr na wielką ilość lub, co na jedno wychodzi, za cenę wielkiej ilości innych dóbr. On dostarcza obficie czego im potrzeba, oni zaś zaopatrują go równie dostat-

nio w to, czego jemu potrzeba, i powszechny dostatek przelnika wszystkie warstwy społeczeństwa.

Zwróćmy tylko uwagę na dobytek najprostszego rzemieślnika lub wyrobnika w cywilizowanym i pomyślnie rozwijającym się kraju, a spostrzeżemy, że liczba ludzi, którzy częścią, choć tylko małą częścią swych wysiłków, przyczynili się do stworzenia tego dobytku, przekracza wszelkie obliczenia. Welniana kurtka np., która okrywa wyrobnika, choćby najzwyczajniejsza i najprostsza z wyglądu, jest owocem łącznej pracy wielkiej liczby robotników. Pasterz trzód, sortownik wełny, czesacz lub gremplarz, farbiarz, snowacz, przędzacz, tkacz, prasowacz i wielu innych, wszyscy muszą połączyć swe różne sztuki, żeby tą prostą rzecz sporządzić. Ilu kupców i woźniców musiało poza tem być zatrudnionych przy przewożeniu materiału od jednych robotników do drugich, mieszkających często w bardzo odległych częściach kraju! Ile handlu i w szczególności żeglugi, ilu budujących okręty, żeglarzy, wyrabiających żagle, powróźników potrzeba było, by zebrać te różne materiały używane przez farbiarza, a pochodzące często z najodleglejszych krańców świata! A co za różnorodność pracy jest potrzebna, by sporządzić narzędzia dla najprostszego z tych robotników! Nie mówiąc już o tak skomplikowanych maszynach jak statek, młyn foluszowy lub nawet warsztat tkacki, rozważmy tylko, jak różnorodnej pracy wymaga sporządzenie tej najprostszej maszyny, nożyc, któremi pasterz strzyże wełnę. Górnik, ustawiacz pieca dla wytapiania rudy, drwał, wypalacz węgla drzewnego dla użytku huty, strycharz, murarz, robotnicy do obsługi pieca hutniczego, walcownik, kowal, nożownik, wszyscy muszą połączyć swe różne umiejętności, by sporządzić nożyce. Gdybyśmy chcieli w ten sam sposób zbadać wszelkie części jego odzieży i urządzenia domowego, zgrabną, płócienną koszulę, którą nosi na ciele, obuwie, które okrywa jego nogi, łóżko, w którym sypia, oraz wszystkie części, z których się ono składa, płytę kuchenną, na której przyrządza swoją strawę, węgle, których do tego używa, i które, wydobywane z szybów, dostarczane mu są może daleką morską i lądową drogą, wszystkie inne jego sprzęty kuchenne, zastawę jego stołu, noże i widelce, gliniane lub cynowe talerze, na których podaje i kraje swe potrawy, wszystkie ręce, zajęte przygotowa-

niem jego chleba i piwa, szyby okienne, wpuszczające ciepło i światło, a chroniące od wiatru i deszczu, wraz z całą wiedzą i sztuką, które były potrzebne dla przygotowania tego cudownego i szczęśliwego wynalazku, bez którego wątpię czy te północne części świata mogłyby dostarczyć naprawdę wygodnego mieszkania, nadto wreszcie narzędzia tych rozlicznych robotników, zajętych wytwarzaniem tych różnych przedmiotów, gdybyśmy, powiadam, zbadali wszystkie te rzeczy i zważyli, co za różnorodność pracy jest zużyta na każdą z nich, zrozumielibyśmy, że bez pomocy i współdziałania wielu tysięcy ludzi, najskromniejszy człowiek w cywilizowanym kraju nie mógłby być zaopatrzony nawet w takie, jak zupełnie błędnie mniemamy, łatwe i proste środki, w jakie zwykle jest zaopatrzony. W porównaniu oczywiście z bardziej wybujałym zbytkiem wielkich, jego dobytek musi niewątpliwie wydawać się nadzwyczaj prostym i łatwym; a jednak może być prawdą, że zaopatrzenie europejskiego księcia nie zawsze przewyższa w tym stopniu dobytek gospodarnego i skromnego chłopca, w jakim dobytek ostatniego przewyższa zaopatrzenie niejednego afrykańskiego króla, absolutnego pana życia i śmierci dziesięciu tysięcy nagich barbarzyńców.

ROZDZIAŁ II: O ŹRÓDLE PODZIAŁU PRACY.

Podział pracy, z którego tyle płynie korzyści, nie był początkowo dziełem jakiejś mądrości ludzkiej, przewidującej i zmierzającej do tego powszechnego dobrobytu, jaki on sprawdza. Jest on koniecznym, aczkolwiek bardzo powolnym i stopniowym następstwem pewnej skłonności ludzkiej natury, nie mającej na oku tak szerokiej użyteczności, mianowicie skłonności do wymiany, do handlu i do zamieniania jednej rzeczy na drugą.

Czy ta skłonność jest jedną z tych pierwotnych cech natury ludzkiej, z których nie można sobie bliżej zdać sprawy, czy też, co wydaje się prawdopodobniejszem, jest koniecznym następstwem zdolności myślenia i mówienia, to nie należy do przedmiotu naszych badań. Jest ona wspólną wszystkim ludziom, i nie spotykamy jej u żadnego innego gatunku zwie-

rząt, które, zdaje się, nie znają ani tego ani żadnego innego rodzaju umów. Dwa charty, goniące razem tego samego zająca, robią niekiedy wrażenie, jakby działały w pewnego rodzaju porozumieniu. Każdy z nich zagania go w kierunku swego towarzysza, lub stara się go pochwytać, gdy go towarzysz zagoni w jego stronę. Nie jest to jednakże rezultatem jakiejś umowy, lecz wynika z przypadkowej zgodności ich pożądaní jednej i tej samej rzeczy w tym samym czasie. Nikt nigdy nie widział, aby pies zamieniał z drugim dobrowolnie i celowo jedną kość za drugą. Nikt jeszcze nie widział zwierzęcia, któreby drugiemu dawało znać swemi ruchami i swoistemi głosami: to jest moje, tamto twoje; gotów jestem dać ci to za tamto. Gdy zwierzę chce coś uzyskać od człowieka lub od drugiego zwierzęcia, niema innych środków skłonienia ich do tego, jak zaskarbienie sobie życzliwości tych, których usługi potrzebuje. Młode szczenię pieści swoją matkę, a wyżeł stara się tysiącem sposobów zwrócić na siebie uwagę swego pana, siedzącego przy stole, gdy chce od nich otrzymać kęs pożywienia. Człowiek stosuje niekiedy te same środki wobec swych bliźnich i, gdy nie ma innego sposobu do skłonienia ich do działania w myśl swoich pragnień, usiłuje osiągnąć ich przychyłność za pomocą służalstwa i pochlebstw. Nie ma on jednak czasu na robienie tego w każdej okoliczności. W cywilizowanym społeczeństwie potrzebuje nieustannie współdziałania i pomocy wielkiej liczby ludzi, podczas gdy całe życie jego wystarczy zaledwie na pozyskanie przyjaźni kilku osób. U wszystkich niemal innych gatunków zwierząt jednostka, po dojściu do dojrzałości, jest całkowicie niezależną i w warunkach naturalnych nie potrzebuje pomocy żadnej innej żyjącej istoty. Człowiek natomiast prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Więcej jest prawdopodobieństwa, że ją uzyska, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i wykazać im, że zrobienie tego, czego od nich żąda, jest dla nich samych korzystne. Każdy, kto proponuje drugiemu jakiś interes, robi to samo. Daj mi to, czego ja chcę, a otrzymasz to, czego ty chcesz — oto znaczenie każdej takiej propozycji, i to jest właśnie sposób, w jaki otrzymujemy nawzajem od siebie największą część usług, których

potrzebujemy. Nie od przychyłności rzeźnika, piwowara lub piekarza spodziewamy się naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Nie odwołujemy się do ich humanitarności, lecz do ich egoizmu, i nie mówimy im o naszych potrzebach, lecz o ich korzyściach. Jedynie żebrak godzi się z tem, by zależeć głównie od łaski swych współobywateli. Ale nawet żebrak nie jest od niej całkowicie zależny. Dobroczynność miłosiernych ludzi istotnie dostarcza mu wszystkich środków utrzymania. Choć jednak z tego czerpie zaspokojenie wszystkich niezbędnych potrzeb życiowych, nie otrzymuje ich jednak i nie może otrzymywać w każdej potrzebie. Większa część jego przygodnych potrzeb znajduje zaspokojenie w taki sam sposób, jak u innych ludzi, przez umowę, wymianę i kupno. Za pieniądze, otrzymane od jednego człowieka, kupuje pożywienie. Starą odzież, otrzymaną od kogoś innego, zamienia na inną starą odzież, bardziej mu odpowiadającą, lub na mieszkanie, żywność, czy pieniądze, za które może nabyć, zależnie od potrzeby, żywność odzież lub mieszkanie.

Jak przez umowę, wymianę i kupno otrzymujemy wszyscy od siebie większą część tych wzajemnych usług, których potrzebujemy, tak znów sama skłonność do wymiany jest źródłem podziału pracy. W hordzie myśliwych lub pasterzy wyrabia ktoś np. łuki i strzały szybciej i zręczniejsz, niż inni. Wymienia je często za bydło lub zwierzynę u swoich towarzyszy i wkońcu spostrzega, że tym sposobem może uzyskać więcej bydła i zwierzyny, niż gdyby sam poszedł w pole na łowy. Ze względu przeto na swój własny interes czyni on wyrób łuków i strzał swem głównem zajęciem i staje się czemś w rodzaju zbrojomistrza. Drugi prześciga innych w budowaniu i pokrywaniu ich małych chat lub przenośnych domów. Przyzwyczajają się być w tem użyteczny swym sąsiadom, którzy nagradzają go również bydłem i zwierzyną, aż wkońcu widzi swą korzyść w tem, by oddać się całkowicie temu zajęciu i staje się czemś w rodzaju cieśli. W ten sam sposób trzeci zostaje kowalem lub kotlarzem, a czwarty garbarzem, wyprawiającym futra i skóry, główną część ubrania dzikich. Tak więc pewność, że można zbywającą część wytworu swej pracy, która przekracza własne spożycie, wymienić za takie wytwory pracy innych ludzi, które mogą być po-

trzebne, zachęca każdego do oddania się jakiemuś specjalnemu zajęciu i do rozwijania i doprowadzenia do doskonałości tych talentów i zdolności, które posiada dla tego specjalnego zatrudnienia.

Odmiennosć przyrodzonych uzdolnień u różnych ludzi jest w rzeczywistości dużo mniejsza, niż nam się wydaje; a ta wielka różnorodność uzdolnień, które cechują ludzi różnych zawodów po ich dojściu do dojrzałości, jest w wielu wypadkach nie tyle przyczyną, ile raczej skutkiem podziału pracy. Różnica między najbardziej niepodobnymi typami, na przykład między filozofem i zwykłym posłańcem ulicznym, pochodzi zdaje się nie tyle z natury, ile z przyzwyczajień, sposobu życia i wychowania. Po przyjściu na świat i w ciągu pierwszych sześciu czy ośmiu lat swego życia byli oni, być może, bardzo do siebie podobni, i ani ich rodzice, ani rówieśnicy nie spostrzegali żadnych znaczniejszych między nimi różnic. W tym to czasie mniej więcej, lub nieco później, zaczęto ich wciągać do zupełnie odmiennych zajęć. Wtedy zaczyna się zaznaczać różnica ich uzdolnień i wzrasta stopniowo, aż wreszcie próżność filozofa nie chce już prawie żadnego przyznać podobieństwa. Bez skłonności do wymiany i handlu każdy człowiek musiałby sam starać się dla siebie o wszystkie potrzeby i wygody życiowe. Wszyscy umieliby spełniać takie same obowiązki i wykonywać jednakową pracę, i nie mogłaby powstać ta różnorodność zajęć, która jedynie spowodowała może tak wielką różnorodność uzdolnień.

I jak powyższa skłonność stwarza różnorodność uzdolnień, zaznaczającą się u ludzi odmiennych zawodów, tak też ta sama skłonność czyni tę różnorodność użyteczną. Wiele rodzajów zwierząt, należących bezsprzecznie do tego samego gatunku, obdarzonych jest przez naturę bardziej różniącami się uzdolnieniami, niż te, które spotykamy wśród ludzi, zaim podlegli wpływom przyzwyczajenia i wychowania. Z natury, różnica między uzdolnieniami i skłonnościami filozofa i posłańca ulicznego nie jest nawet przez pół tak wielka, jak między buldogiem i chartem, lub chartem i psem myśliwskim, lub między ostatnim i psem owczarskim. Te różne rasy zwierząt jednak, chociaż należą do tej samej rodziny, nie przynoszą sobie nawzajem prawie żadnej korzyści. Siła buldoga bynajmniej nie jest poparta szybkością charta, lub mą-

drością psa myśliwskiego, czy też pojętnością psa owczarskiego. Owoce tych różnych talentów i uzdolnień, z braku zdolności czy popędu do frymarczenia i zamiany, nie mogą być sprowadzone do wspólnego posiadania i nie przyczyniają się niczem do lepszego wyposażenia i wygod gatunku. Każde zwierzę zmuszone jest w dalszym ciągu wyżywiać się i bronić samodzielnie i niezależnie, i nie czerpie żadnych korzyści z tej różnorodności talentów, jakimi natura obdarzyła jego pobratymców. Między ludźmi przeciwnie, najbardziej odmienne uzdolnienia są sobie wzajemnie użyteczne; różne wytwory odnośnych uzdolnień, dzięki ogólnej skłonności do frymarki, handlu i wymiany, stają się, rzec można, wspólnym zasobem, z którego każdy człowiek może nabyć tę część wytworu uzdolnień innych ludzi, której potrzebuje.

ROZDZIAŁ III: PODZIAŁ PRACY JEST ZALEŻNY OD ROZLEGŁOŚCI RYNKU.

Skoro możliwość wymiany prowadzi do podziału pracy, więc stopień podziału musi zawsze zależeć od zakresu tej możliwości czyli, innemi słowami, od rozległości rynku. Gdy rynek jest bardzo mały, nikt nie znajduje zachęty do oddawania się wyłącznie jednemu zajęciu, a to dla braku możliwości wymieniania całej zbywającej części wytworu własnej pracy, przekraczającej jego własne spożycie, za takie części wytworu pracy innych ludzi, jakich potrzebuje.

Istnieją pewne zatrudnienia, nawet bardzo podrzędnego rodzaju, które mają zastosowanie jedynie w wielkich miastach. Tragarz, na przykład, nie może znaleźć zajęcia i utrzymania gdzie indziej. Wieś jest zbyt ciasnem środowiskiem dla niego; nawet zwykłe miasteczko nie jest dość dużem, by mu zabezpieczyć stale zajęcie. W samotnie stojących domach i małych wioskach, rozrzuconych po tak odludnym kraju jak wyżyna Szcocka, każdy gospodarz wiejski musi być rzeźnikiem, piekarzem i piwowarem dla swej własnej rodziny. W takich warunkach nie możemy się spodziewać napotkać nawet kowala, cieślę lub mularza bliżej, niż w odległości 20 mil od drugiego takiego rzemieślnika. Rozrzucone

rodziny, mieszkające w odległości ośmiu lub dziesięciu mil od najbliższego z nich, muszą się uczyć same wykonywać wiele drobnych robót, które w bardziej zaludnionych okolicach poruczałyby tym rzemieślnikom do wykonania. Rzemieślnicy wiejscy są prawie wszędzie zmuszeni poświęcać się tym wszystkim różnorodnym gałęziom pracy, które tyle tylko mają z sobą wspólnego, że wymagają tego samego materiału. Wiejski cieśla podejmuje się wszelkiego rodzaju robót w drzewie, wiejski kowal wszelkiego rodzaju robót w żelazie. Pierwszy jest nietylko cieślą, lecz i stolarzem, meblarzem, a nawet rzeźbiarzem w drzewie, jak również kołodziejem, powoźnikiem i stelmachem. Zajęcia drugiego są jeszcze bardziej różnorodne. Niemożliwem jest, aby takie nawet rzemiosło, jak wyrób gwoździ, istniało jako samodzielne zajęcie w odległych, centralnych okolicach wyżyny Szkockiej. Robotnik taki, robiąc 1000 gwoździ na dzień, przez 300 dni w roku wyrobiłby 300.000 gwoździ. Lecz w takiej miejscowości niemożliwem byłoby zbycie nawet tysiąca gwoździ, czyli pracy jednego dnia w roku.

Ponieważ droga wodna otwiera dla każdego przemysłu rozleglejsze rynki od tych, jakie zapewnić może sama tylko droga lądowa, przeto na wybrzeżu morskiem i wzdłuż splawnych rzek rozpoczyna się w przemyśle wszelkiego rodzaju podział pracy i doskonalenie, a często dopiero dużo później udoskonalenia te przenikają do wewnętrznych części kraju. Wóz ciężarowy, zaprzężony w 8 koni, z dwoma woźnicami, przewiezie w ciągu jakich sześciu tygodni, pomiędzy Londynem i Edynburgiem, tam i z powrotem około czterech tonn towarów. W takim samym mniej więcej czasie statek o załodze z sześciu lub ośmiu ludzi, żeglujący między portami Londyn i Leith, przewozi tam i z powrotem 200 tonn towaru. Sześciu więc lub ośmiu ludzi może przewieźć drogą wodną między Londynem i Edynburgiem, tam i z powrotem, taką samą ilość towarów, co pięćdziesiąt wozów ciężarowych, prowadzonych przez 100 ludzi i zaprzężonych w 400 koni. Przeto na 200 tonn towarów, przewożonych najtańszym sposobem drogą lądową z Londynu do Edynburga, przypada koszt utrzymania 100 ludzi w ciągu trzech tygodni, oraz, co mniej więcej równe jest utrzymaniu, zużycie 400 koni i pięćdziesię-

ciu wozów ciężarowych. Tymczasem, przy tej samej ilości towarów, przewożonych wodą, przypada tylko utrzymanie sześciu lub ośmiu ludzi oraz zużycie okrętu o 200 tonnach pojemności, z doliczeniem wartości większego ryzyka czyli różnicy między ubezpieczeniem przewozu lądowego i wodnego. Gdyby więc nie było żadnej innej komunikacji między temi dwiema miejscowościami jak tylko drogą lądową, to wobec tego, że nie możnaby przewozić z jednej do drugiej żadnych towarów, z wyjątkiem tych, których cena jest bardzo znaczna w stosunku do ich wagi, mogłyby one utrzymywać tylko małą część tych stosunków handlowych, jakie obecnie między niemi istnieją, i wskutek tego mogłyby dawać tylko małą część tego poparcia, jakiego obecnie udzielają nawzajem swoim przemysłom. Tym sposobem handel między odległemi częściami świata nie istniałby wcale, lub byłby bardzo nieznaczny. Jakież towary mogłyby opłacić kosztu przewozu lądowego między Londynem i Kalkutą? A gdyby nawet znalazły się niektóre tak cenne, że mogłyby opłacić te koszty, z jakąż rękojmią bezpieczeństwa możnaby je przewieźć przez kraje tylu barbarzyńskich ludów? Teraz natomiast prowadzą te dwa miasta ze sobą bardzo ożywiony handel i, stanowiąc wzajemnie rynek dla siebie, dają dużą podniętę swoim przemysłom.

Ponieważ więc droga wodna takie daje korzyści, naturalnem jest, że się pojawiły pierwsze udoskonalenia sztuk i rzemiosł tam, gdzie ta dogodność otwiera cały świat jako rynek dla produktów wszelkiego rodzaju pracy, i dopiero dużo później przeniknęły do wewnętrznych części kraju. Wewnętrzne części kraju przez długi czas mogą nie mieć żadnego innego rynku dla większości swych towarów poza okolicą, która je bezpośrednio otacza i oddziela od wybrzeża morskiego i wielkich splawnych rzek. Rozległość ich rynku musi zatem przez długi czas pozostawać w zależności od bogactwa i zaludnienia tej okolicy, a wskutek tego i rozwój ich musi zawsze pozostawać wtyle za jej rozwojem. W naszych północno-amerykańskich kolonjach plantacje trzymały się stale wybrzeża morskiego albo brzegów rzek splawnych i prawie nigdzie nie rozciągały się w głąb od nich na większą odległość.

Narody, które wedle najwiarygodniejszych źródeł hi-

storji najwcześniej, zdaje się, posiadły cywilizację, były to te, które zamieszkiwały wokół wybrzeża morza Śródziemnego. To morze, największa ze znanych zatok świata, nie mając przyływu i odpływu, a więc i fal innych, jak tylko te, które powoduje wiatr, ze względu na gładkość swej powierzchni, jak również mnogość swych wysp i bliskość swych wybrzeży sprzyjało nadzwyczajnie żegludze w czasach jej dzieciństwa, kiedy to ludzie, nie znając jeszcze kompasu, obawiali się stracić z oczu wybrzeża, a z powodu niedoskonałości sztuki budowania okrętów obawiali się puszczać na burzliwe fale oceanu. Minąć Słupy Herkulesa czyli wypłynąć przez cieśninę Gibraltarską — uznawano przez długi czas w świecie starożytnym za najcudowniejsze i najniebezpieczniejsze przedsięwzięcie żeglugi. Nawet Fenicjanie i Kartagińczycy, najdoświadczeńsi w żegludze i budowie okrętów w owych dawnych czasach, nie rychło się na to odważyli i byli przez długi czas jedynymi narodami, które się na to zdobyły.

Ze wszystkich krajów nad wybrzeżem morza Śródziemnego Egipt był zdaje się pierwszym, w którym uprawiano rolnictwo i rzemiosła i rozwinięto je do znacznego poziomu. Górny Egipt nie rozciąga się nigdzie dalej od Nilu, jak na kilka mil, a w Dolnym Egipcie ta wielka rzeka tworzy wiele kanałów, które przy pomocy niewielkich urządzeń wytworzyły, zdaje się, nie tylko między wszystkimi wielkimi miastami, lecz także między wszystkimi znaczniejszymi wsiami, a nawet wieloma sadybami taką niemal komunikację wodną, jaką Ren i Moza tworzą obecnie w Holandji. Rozległość i łatwość tej wewnętrznej żeglugi były prawdopodobnie jedną z głównych przyczyn wczesnego rozwoju Egiptu.

Udoskonalenia w rolnictwie i w rzemiosłach zdają się w prowincjach Bengal, w Indiach Wschodnich i w niektórych wschodnich prowincjach Chin sięgać również bardzo odległej starożytności, chociaż odległość tej starożytności nie jest dowiedziona żadnymi świadectwami historii, na których wiarygodności w tej części świata możnaby polegać. Ganges i kilka innych wielkich rzek tworzą w Bengal wielką ilość spławnych kanałów, podobnie jak Nil w Egipcie. We wschodnich prowincjach Chin szereg wielkich rzek tworzy również przez swe liczne rozgałęzienia mnóstwo kanałów, które przez

łączenie się umożliwiając daleko rozleglejszą żeglugę wewnętrzną, niż żegluga na Nilu lub Gangesie lub może nawet na obu razem. Jest godne zaznaczenia, że ani starożytni Egipcjanie, ani Hindusi, ani też Chińczycy nie popierali handlu zewnętrznego, a zdaje się cały swój wielki dostatek zawdzięczać tej wewnętrznej żegludze.

Wszystkie wewnętrzne części Afryki i ta cała część Azji, która leży w znacznej odległości na północ od morza Czarnego i morza Kaspijskiego, starożytna Scytja, nowożytna Tatarja i Syberja, były zdaje się we wszystkich epokach historii świata w tym samym barbarzyńskim i niecywilizowanym stanie, w jakim je obecnie widzimy. Morzem Tatarji jest ocean Lodowaty, niedostępny dla żeglugi, i chociaż kilka największych rzek świata przepływa przez ten kraj, są one jednak zbyt odległe od siebie, by mogły służyć handlowi i komunikacji znaczniejszej części tego kraju. W Afryce brak jest do wprowadzenia handlu morskiego do wewnętrznych części tego wielkiego kontynentu tak wielkich mórz śródlądowych jak Bałtyckie i Adryatyckie w Europie, Śródziemne i Czarne w Europie i Azji, lub zatoka Arabska, Perska, Indyjska, Bengalska i Sjamska w Azji, a wielkie rzeki Afryki zbyt są odległe od siebie, by sprzyjać znaczniejszej żegludze wewnętrznej. Przytem handel, prowadzony przez jakiś naród na rzece, która nie dzieli się na liczne rozgałęzienia i kanały, i która, zanim dochodzi do morza, przepływa przez obce terytorjum, nie może nigdy być znaczny; narody bowiem, w których posiadaniu jest to terytorjum, mają zawsze możność przeszkodzić komunikacji między obszarem górnym rzeki i morzem. Bawarja, Austrja i Węgry małe mają korzyści z żeglugi po Dunaju w porównaniu z temi, jakieby mieć mogły, gdyby któreś z tych państw było w posiadaniu całego biegu tej rzeki aż do jej ujścia do morza Czarnego.

ROZDZIAŁ IV: O POCHODZENIU I ZASTOSOWANIU PIENIĄDZA.

Gdy podział pracy jest już całkowicie urzeczywistniony, człowiek może tylko bardzo małą część swych potrzeb zaspakajać przez wytwory własnej pracy. Daleko większą ich

część zaspakaja przez wymianę nadwyżki wytworu własnej pracy, przekraczającej jego zapotrzebowanie, na takie części wytworu pracy innych ludzi, jakich sam potrzebuje. W ten sposób każdy człowiek żyje z wymiany czyli staje się w pewnej mierze kupcem, a samo społeczeństwo staje się właściwie społeczeństwem handlowem.

Wtedy jednak, gdy podział pracy dopiero powstawał, ta wymiana musiała być często utrudniona i tamowana w swych przejawach. Przypuśćmy, że jeden człowiek posiada pewnego dobra więcej, niż sam potrzebuje, gdy drugi ma go mniej. Pierwszy wobec tego radby zbyć część tego nadmiaru, a drugi chętnieby go nabył. Gdy jednak ten ostatni nie posiada niczego, coby potrzebne było pierwszemu, żadna wymiana nie może między nimi dojść do skutku. Rzeźnik posiada w swym sklepie więcej mięsa, niż sam może spożyć, a piwowar i piekarz chętnie nabyliby pewną część tego mięsa. Lecz nie mają nic do zaoferowania na wymianę, prócz rozmaitych wyrobów swych rzemiosł, a rzeźnik jest już zaopatrzony we wszelkie pieczywo i piwo, jakich mu narazie potrzeba. W tym wypadku żadna wymiana nie może między nimi dojść do skutku. On nie może być ich dostawcą, ani oni jego klientami; i tak wszyscy trzej są sobie wzajemnie mało użyteczni. Aby uniknąć niedogodności takiego położenia, każdy rozumny człowiek wszelkich epok od czasu wprowadzenia podziału pracy musiał oczywiście dążyć do takiego pokierowania swoich interesów, aby każdego czasu oprócz swoistego wytworu swej własnej pracy posiadać jeszcze pewną ilość takiego towaru, o którym mógł sądzić, że prawdopodobnie mało kto odmówi przyjęcia go wzamian za produkt swej pracy.

Uznawano kolejno za takie i używano do tego celu prawdopodobnie wiele różnych dóbr. W pierwotnem społeczeństwie było podobno bydło powszechnym środkiem wymiany; i choć musiał to być środek nader niewygodny, jednak widzimy, że w dawnych czasach rzeczy często były oceniane według ilości sztuk bydła, jakie dawano wzamian za nie. Zbroja Diomedesa, mówi Homer, kosztuje tylko dziewięć wołów, Glaucusa zaś wołów sto. Sól jest pono powszechnym środkiem handlu i wymiany w Abisynji; pewien gatu-

nek muszli w niektórych okolicach wybrzeża Indyj; suszony sztokfisz w Nowej Finlandji; tytoń w Wirginji; cukier w niektórych naszych zachodnio-indyjskich kolonjach; skóry surowe lub wyprawione w pewnych innych krajach; a w Szkocji istnieje jeszcze obecnie wieś, gdzie, jak mi mówiono, nie jest rzeczą niezwykłą, że robotnik przynosi do piekarni czy szynku gwoździe zamiast pieniędzy.

Wkońcu jednak we wszystkich krajach ludzie byli, zdaje się, zniewoleni przez trudne do przezwyciężenia względy, dać dla tego celu pierwszeństwo metalom, przed wszelkimi innymi towarami. Metale można nie tylko przechowywać z równie małą stratą jak każdy inny towar, rzadko który bowiem mniej się psuje niż one, lecz można także dzielić na dowolną ilość części, a te części łatwo znów przez topienie połączyć; jest to własność, jakiej nie posiada żaden inny równie trwały towar, a która więcej niż jakakolwiek inna czyni je właściwymi środkami handlu i obiegu. Człowiek, który np. chciał kupić soli, a nie miał nic innego na zamianę, jak bydło, bywał zmuszony kupować naraz soli o wartości całego wołu lub całej owcy. Rzadko był on w stanie kupić mniej, gdyż to, co dawał na zamianę, rzadko mogło być dzielone bez straty; gdy zaś chciał nabyć więcej, dla tych samych względów zmuszony bywał kupować podwójną lub potrójną ilość, odpowiednio do wartości dwóch lub trzech wołów albo dwóch lub trzech owiec. Kiedy zaś przeciwnie, zamiast owiec lub wołów, miał do oddania na zamianę kruszce, to z łatwością mógł ściśle przystosować ilość kruszcu do ilości towaru, której narazie potrzebował.

Różne narody używały do tego celu różnych kruszców. Żelazo było powszechnym środkiem handlu u starożytnych Spartan; miedź u starożytnych Rzymian; a złoto i srebro u wszystkich bogatych i handlowych narodów.

Pierwotnie używano zdaje się do tego celu metali w sztabach, bez żadnego ich oznaczania lub wybijania na monety. I tak Plinjusz ¹⁾, powołując się na historyka starożytności Timaeus'a, powiada, że aż do czasu Serwjusza Tuljusza Rzymianie nie bili monet, lecz używali nieznaczonych sztab miedzi do kupowania wszystkiego, czego im było po-

¹⁾ Plin. Hist. Nat. Ks. XXXIII, rozdz. III.
Badania bogactwa narodów.

trzeba. Te sztaby surowca spełniały więc w owym czasie funkcję pieniędzy.

Używanie metali w tym surowym stanie połączone było z dwiema poważnemi niedogodnościami; po pierwsze, z kłopotem ważenia, po drugie, z kłopotem robienia próby. Przy szlachetnych metalach, gdzie mała różnica w ilości stanowi wielką różnicę wartości, już samo ważenie z należytą ścisłością wymaga co najmniej nader dokładnych wag i odważników. Zwłaszcza ważenie złota jest czynnością bardzo trudną. Ważenie pospolitszych metali, przy którym drobna omyłka miałaby niewielkie znaczenie, wymagałoby, coprawda, mniejszej dokładności. Byłoby jednakże nadzwyczaj kłopotliwe, gdyby biedny człowiek za każdym razem, chcąc kupić lub sprzedać coś za grosz, musiał odważać ten grosz. Dokonywanie próby jest jeszcze trudniejsze, jeszcze nudniejsze, a wszelkie wnioski są nadzwyczaj niepewne, jak długo część metalu nie jest należyście stopioną w tyglu z właściwemi odczynnikami. Jednakże, przed wprowadzeniem bitej monety ludzie, o ile nie przeprowadzali tej nudnej i trudnej czynności, zawsze byli narażeni na największe oszukaństwa i podejścia i, zamiast funta czystego srebra lub czystej miedzi, mogli otrzymać wzamian za swe dobra sfalszowaną mieszaninę z najpośledniejszych i najtańszych materiałów, która swym zewnętrznym wyglądem naśladowała tamte metale. Aby zapobiec takim nadużyciom, ułatwić wymianę i dać przez to poparcie wszelkiego rodzaju rzemiosłom i handlowi, we wszystkich krajach, które poczyniły znaczne postępy na drodze rozwoju, uznano za konieczne, zaopatrzyć w stemple publiczny pewne ilości tych metali, jakich zwykle używano w tych krajach przy zakupie dóbr. Takie jest pochodzenie bitej monety i instytucji dobra publicznego, zwanej mennicą, instytucji ściśle tej samej natury, co urzędy probiercze i stemplowe dla tkanin wełnianych i płóciennych. Wszystkie one mają narówni na celu zabezpieczenie zapomocą publicznego stempla ilości oraz jednolitej dobroci różnych towarów, pojawiających się na rynku.

Pierwsze tego rodzaju publiczne stemple, wybijane na metalach będących w obiegu, miały zdaje się przeważnie na celu gwarancję tego, co było najtrudniejsze do zabezpieczenia i zarazem najważniejsze, mianowicie dobroci i czy-

stości metalu, i były podobne do znaku sterlinga, wybijanego obecnie na naczyniach i sztabach srebrnych, lub do znaku hiszpańskiego, wybijanego niekiedy na sztabkach złota, i które, umieszczane tylko na jednej stronie metalu i nie pokrywając całej jego powierzchni, zabezpieczają wprowadzie czystość, ale nie wagę metalu. Abraham odważy Ephronowi 400 syklów srebra, które zgodził się mu wypłacić za pole Machpelah. Chociaż mowa jest o monecie mającej obieg w handlu, pobierano ją jednak według wagi, a nie według liczby, podobnie jak to i obecnie się dzieje z sztabkami złota i srebra. Dochody starożytnych królów saksońskich Anglii wypłacane były podobno nie w pieniądzech, lecz w naturze, t. j. w żywności i zapasach wszelkiego rodzaju. Wilhelm Zdobywca wprowadził zwyczaj płacenia ich pieniędzmi. Pieniądze te pobierano jednak przez długi czas w skarbie według wagi, a nie według liczby.

Ta niedogodność i trudność dokładnego ważenia tych metali były bodźcem do sporządzania monet, na których stempel, pokrywając całkowicie obie strony sztuki, a niekiedy i otok, dawał rękojmię nie tylko czystości lecz i wagi metalu. Takie przeto monety przyjmowano aż po nasze czasy według liczby, nie mając kłopotu ważenia.

Pierwotnie, nazwy owych monet wyrażały wagę lub ilość zawartego w nich metalu. Za czasów Serwjusza Tuljusza, który zaczął pierwszy bić pieniądze w Rzymie, rzymski As czyli Pondo zawierał rzymski funt dobrej miedzi. Dzielił się on, podobnie jak nasz funt troyeski, na dwanaście Uncyj, z których każda zawierała pełną uncję dobrej miedzi. Angielski Funt sterling za czasów Edwarda I zawierał funt srebra wagi towerskiej, o ustalonej czystości. Funt towerski był zdaje się nieco większy, niż funt rzymski, a nieco mniejszy, niż funt troyeski. Ten ostatni wprowadzono w mennicy angielskiej dopiero w 18-tym roku panowania Henryka VIII. Liwr francuski zawierał w czasach Karola Wielkiego funt srebra wagi troyeskiej, o ustalonej czystości. Jarmark w Troyes, w Szampanji, odwiedzały w owym czasie wszystkie narody Europy, a wagi i miary tak słynnego rynku były powszechnie znane i uznawane. Szkocki Funt — moneta — zawierał od czasów Aleksandra I aż po czasy Roberta Bruce'a funt srebra tej samej wagi i czystości, co angielski Funt ster-

ling. Angielskie, francuskie i szkockie Pensy zawierały pierwotnie również pełną wagę pensową srebra, dwudziestą część uncji i dwustoczerdziesiątą część funta. I Szyling był zdaje się pierwotnie również nazwą wagi. *Jeżeli kwarter pszenicy kosztuje dwanaście Szylingów*, powiada starożytny statut Henryka III, *to bulka groszowa powinna ważyć jedenaście szylingów i cztery pensy*. Jednakże stosunek między Szylingiem i Penssem z jednej strony, a Szylingiem i Funtem z drugiej nie był, zdaje się, tak stałym i równym, jak między Penssem i Funtem. Za pierwszej dynastji królów we Francji, francuski Sou czyli Szyling zawierał, zdaje się, zależnie od okoliczności 5, 12 i 40 Pensów. U starożytnych Saksonów Szyling zawierał w pewnym okresie tylko 5 Pensów i był u nich prawdopodobnie równie zmiennym, jak u ich sąsiadów, starożytnych Franków. Stosunek pomiędzy Funtem, Szylingiem i Penssem we Francji od czasów Karola Wielkiego i w Anglii od czasów Wilhelma Zdobywcy był, zdaje się, stale ten sam co obecnie, choć wartość każdego była bardzo różna. Sądzę bowiem, że we wszystkich krajach świata skąpstwo i niesprawiedliwość książąt i władców suwerennych, nadużywających zaufania swych poddanych, zmniejszyły stopniowo rzeczywistą ilość metalu, zawartego początkowo w monetach. Rzymski As w ostatnich czasach republiki był zredukowany do 24-tej części swej pierwotnej wartości i zamiast ważyć funt, ważył tylko pół uncji. Angielski Funt i Pens zawierają obecnie mniej więcej tylko trzecią część, Szkocki Funt i Pens mniej więcej 36-tą część, a francuski Funt i Pens około 66-tej części swej pierwotnej wartości. Przy pomocy takich zabiegów książęta i państwa suwerenne osiągały możliwość pozornego splacania swych długów i zobowiązań mniejszą ilością srebra, niż byłaby w innym razie potrzebna. W istocie rzeczy był to tylko pozór; ich wierzyciele byli bowiem w rzeczywistości pozbawieni części tego, co im się należało. Wszystkim innym dłużnikom w państwie przysługiwał ten sam przywilej, i mogli wszystko, co pożyczili w starej monecie, splacać tą samą nominalną sumą nowych i uszczuplonych monet. Takie zabiegi okazały się więc zawsze korzystne dla dłużnika a zgubne dla wierzyciela, i sprawiały nieraz w fortunach jednostek prywatnych większy i powszechniej-

szy przewrót, niżby go sprawić mogła bardzo wielka klęska publiczna.

W taki to sposób pieniądz stał się u wszystkich cywilizowanych narodów powszechnym środkiem handlu, za pośrednictwem którego kupuje się i sprzedaje lub wymienia jedne za drugie dobra wszelkiego rodzaju.

Chcę obecnie rozważyć, jakimi zasadami kierują się ludzie przy wymianie dóbr za pieniądze lub za inne dobra. Te zasady określają to, co można nazwać względną lub zamienną wartością dóbr.

Wyraz wartość, należy to zaznaczyć, posiada dwa różne znaczenia: niekiedy wyraża użyteczność pewnego przedmiotu, niekiedy zaś możliwość nabycia innych dóbr, jaką daje posiadanie tego przedmiotu. Jedną możemy nazwać «wartością użytkową», drugą — «wartością zamienną». Przedmioty, posiadające najwyższą wartość użytkową, mają częstokroć nader nieznaczną wartość zamienną, lub też wcale jej nie posiadają; i odwrotnie, przedmioty, posiadające najwyższą wartość zamienną, mają częstokroć nader małą wartość użytkową, lub też wcale jej nie posiadają. Niema chyba nic użyteczniejszego nad wodę, a jednak niczego za nią nabyć nie można: żadnej rzeczy nie można otrzymać wzamian za nią. Brylant, przeciwnie, nie posiada żadnej wartości użytkowej, a jednak można częstokroć otrzymać zań przy wymianie nader znaczną ilość innych dóbr.

W celu zbadania zasad, rządzących wartością zamienną dóbr, postaram się wykazać:

po pierwsze, co jest rzeczywistym miernikiem tej wartości zamiennej, czyli co stanowi rzeczywistą cenę wszystkich dóbr;

po drugie, z jakich poszczególnych części składa się czyli tworzy owa cena rzeczywista;

po trzecie wreszcie, wskutek jakich okoliczności pewne lub wszystkie części składowe ceny podnoszą się powyżej lub spadają poniżej swego poziomu naturalnego czyli zwykłego, albo też, jakie przyczyny stają niekiedy na przeszkodzie temu, by cena rynkowa, t. zn. faktyczna cena dóbr, zgodna była ściśle z tem, co można nazwać ich ceną naturalną.

Te trzy punkty postaram się wyświecić możliwie do-

kładnie i jasno w trzech rozdziałach następnych, co do których upraszam czytelnika o cierpliwość i uwagę: o cierpliwość, by chciał wnikać w szczegóły, które tu i ówdzie wydać się mogą zbyt nużące; o uwagę, by zechciał uchwycić to, co mimo wszelkich z mej strony wysiłków, aby być zrozumiałym, może pozostać do pewnego stopnia niejasne. Gotów jestem zawsze narazić się na zarzut rozwlekłości, byle tylko mieć pewność, że wyrażam się jasno; a przecież, przy całym możliwym staraniu o jasność, nie jestem pewny, czy nie pozostanie jakaś niezrozumiałość w przedmiocie, który już z natury swej jest niezmiernie oderwany.

ROZDZIAŁ V: O RZECZYWISTEJ I NOMINALNEJ CENIE DÓBR, CZYLI O ICH CENIE W PRACY I CENIE W PIENIĄDZACH.

Człowiek bywa bogaty lub ubogi zależnie od tego, w jakim stopniu stać go na przedmioty potrzebne, udogodnienia i przyjemności życia ludzkiego. Odkąd jednak upowszechnił się podział pracy, osobista praca człowieka może mu dostarczyć zaledwie drobnej ich części. Znacznie większą część ich czerpie człowiek z pracy innych ludzi, to też bywa on bogaty lub ubogi zależnie od ilości pracy, którą może rozporządzać, lub którą zdolny jest nabyć. Dla osoby więc, posiadającej jakieś dobro, a nie zamierzającej zużyć go lub spożyć, lecz wymienić za inne dobra, wartość tego dobra równa jest tej ilości pracy, jaką pozwala mu ono nabyć lub jaką pozwala mu rozporządzać. Praca przeto stanowi rzeczywisty miernik wartości zamiennej wszelkich dóbr.

Rzeczywistą cenę każdego przedmiotu, to, co istotnie kosztuje osobę pragnącą go otrzymać, stanowi wysiłek i trud, potrzebny do jego zdobycia. Dla człowieka, który przedmiot których mu on zaoszczędza, pozwalając zrzucić je na innych rzeczywistą wartością tego przedmiotu jest wysiłek i trud, których mu on zaoszczędza, pozwalając zrzucić je na innych ludzi. To, co nabywa się za pieniądze lub za inne dobra, jest tak samo rezultatem pracy, jak to, co osiąga się wysiłkiem własnego ciała. Owe pieniądze lub dobra zaoszczędzają

nam faktycznie tego wysiłku. Zawierają one wartość określonej ilości pracy, którą wymieniamy za coś, o czym w danym razie sądzimy, że zawiera wartość równej ilości pracy. Praca była pierwszą ceną, pierwotnym pieniądzem nabywcy, uiszczanym za wszelkie przedmioty. Nie za złoto i srebro, lecz za pracę zostały pierwotnie nabyte wszelkie bogactwa świata, wartość zaś ich dla tego, kto je posiada i chce wymienić za nowe jakieś wyroby, równa się ściśle ilości pracy, jaką bogactwa te pozwalają mu nabyć lub jaką rozporządzać.

Bogactwo, mówi Hobbes, to władza. Lecz osoba, która zdobyła lub odziedziczyła wielki majątek, niekoniecznie zdobywa lub dziedziczy przez to jakąś władzę polityczną, cywilną lub wojskową. Majątek dostarczy jej może środków do zdobycia jednej i drugiej, samo jednak posiadanie tego majątku niekoniecznie ją nadaje. Władza, jaką to posiadanie natychmiast i bezpośrednio nadaje — to prawo nabywania, pewnego rodzaju władza nad wszelką pracą lub wszelkim wytworem pracy, znajdującym się właśnie na rynku. Majątek danej osoby bywa większy lub mniejszy ściśle w stosunku do rozmiarów tej władzy, czyli w stosunku do tej ilości czy to pracy innych osób czy, co na jedno wychodzi, wytworu pracy innych osób, jaką dzięki owemu majątkowi można nabyć lub jaką można rozporządzać. Wartość zamienna każdej rzeczy musi zawsze być ściśle równa rozmiarom tej władzy, jaką dana rzecz zapewnia właścicielowi.

Chociaż jednak praca stanowi rzeczywisty miernik wartości zamiennej wszelkich dóbr, wszelako nie według niej szacujemy zazwyczaj ich wartość. Często trudno ustalić stosunek między dwiema różnymi ilościami pracy. Sam czas, spędzony przy dwóch różnych rodzajach pracy, nie zawsze wystarcza do określenia tego stosunku. Trzeba również uwzględnić różny stopień ponoszonego przy tem trudu i zastosowanych uzdolnień. Jedna godzina ciężkiej jakiejś roboty zawierać może więcej pracy, niż dwie godziny lekkiego zatrudnienia; albo znów godzina spędzona przy robocie, której wyuczenie się wymaga dziesięciu lat, więcej zawiera pracy, niż miesiąc wysiłku w zwyczajnem, pospolitem jakimś zajęciu. Trudno jednakże znaleźć ścisły miernik tak dla trudu, jak dla uzdolnień. Wymieniając wzajemnie wytwory różnych rodzajów pracy, uwzględnia się przecie do

pewnego stopnia jedno i drugie. Normuje się to wszakże nie zapomocą ścisłej jakiejś miary, lecz drogą przetargów rynkowych, zgodnie zresztą z owem prymitywnem wyrównywaniem różnic, które, aczkolwiek nieścisłe, wystarcza przecież w sprawach powszedniego życia.

Pozatem wszelkie dobro częściej wymieniamy a więc i porównujemy z innemi dobrami, niż z pracą. Prościej jest przeto oceniać wartość zamienną każdego dobra nie według ilości pracy, którą nabyć za nie można, lecz według ilości jakiegoś innego dobra. Większość ludzi pojmuje również lepiej, co oznacza pewna ilość jakiegoś dobra, niż co oznacza pewna ilość pracy. Jedno jest zwykłym, dotykalmym przedmiotem, drugie jest pojęciem oderwanem, które, choć zrozumiałe, nie będzie wszakże nigdy tak proste i oczywiste.

Odkąd jednak ustala bezpośrednia wymiana towarów, a pieniądź stał się powszechnym środkiem handlu, częściej wymieniamy dobro na pieniądze, niż na inne dobro. Rzeźnik rzadko zanosi swoją wołowinę lub skopowinę do piekarza czy piwowara, by wymienić je na chleb lub piwo; niesie je na targ, by wymienić je na pieniądze, poczem pieniądze te wymienia na chleb i piwo. Ilość otrzymanych za to pieniędzy określa też ilość chleba i piwa, które może potem nabyć. Naturalniejsze jest przeto i prostsze dla rzeźnika, oceniać wartość mięsa według ilości pieniędzy, czyli tego towaru, na który je bezpośrednio wymienia, niż według ilości chleba i piwa — dóbr, na które może je wymienić jedynie za pośrednictwem drugiego dobra; i wygodniej mu powiedzieć, że funt mięsa ma wartość trzech czy czterech pensów, niż trzech czy czterech funtów chleba, albo trzech czy czterech kwart piwa owsianego. Stąd pochodzi, iż wartość zamienną każdego dobra oceniamy raczej według ilości pieniędzy, niż według ilości czy to pracy, czy jakiegoś innego dobra, otrzymwanego wzamian za nie.

Złoto i srebro atoli, jak wszystkie inne dobra, podlegają zmianom wartości, bywają raz tańsze, raz droższe, raz łatwiej, drugi raz trudniej je nabyć. Ilość pracy, jaką można nabyć lub jaką można rozporządzać wzamian za pewną ilość złota czy srebra, albo też ilość innych dóbr, na jakie można ją wymienić, zależy zawsze od wydajności lub ubóstwa kopalń, znanych w tym czasie, gdy owe wymiany są dokonywane.

Odkrycie bogatych kopalń w Ameryce, w XVI stuleciu, obniżyło wartość złota i srebra w Europie do jakiej trzeciej części ich poprzedniej wartości. Ponieważ dostarczenie tych kruszców z kopalni na rynek kosztowało mniej pracy niż dotąd, przeto, gdy się pojawiły, można było za nie nabyć lub otrzymać w rozporządzenie również tylko mniejszą ilość pracy; a ten przewrót w ich wartości, choć może największy, nie był jednak jedynym, o jakim wspominają dzieje. Ale podobnie jak miary w rodzaju naturalnej stopy, ramienia lub garści, które same są zmienne, nie mogą nigdy stanowić dokładnej miary dla wielkości innych rzeczy, tak i dobro, które wciąż podlega zmianom co do własnej wartości, nie może stanowić dokładnej miary dla wartości innych dóbr. O równych ilościach pracy można powiedzieć, że zawsze i wszędzie stanowią dla robotnika równe wartości. Przy zwykłym stanie swego zdrowia, sił i usposobienia, przy zwykłym stopniu swej sprawności i zręczności, robotnik musi zawsze poświęcić tę samą ilość swych wygod, swej swobody i swej szczęśliwości. Cena, którą płaci, pozostać musi tą samą, bez względu na ilość dóbr, jaką wzamian otrzymuje. Tych może, coprawda, nabywać raz więcej, raz mniej; ale wówczas zmienną jest wartość tych dóbr, nie zaś pracy, za którą je nabywa. Zawsze i wszędzie drogie jest to, co trudno jest uzyskać czyli, czego zdobycie wymaga wiele pracy, tanie zaś jest to, co można mieć łatwo czyli przy nieznacznej pracy. Tak więc jedynie praca, jako nigdy nie wahająca się w swej wartości, stanowi wyłącznie ostateczny i rzeczywisty miernik, według którego oceniać i porównywać można wartość wszelkich dóbr w każdym czasie i na każdym miejscu. Ona jest ich ceną rzeczywistą; pieniądze stanowią jedynie ich cenę nominalną.

Chociaż dla robotnika równe ilości pracy mają zawsze jednakową wartość, to przecież dla osoby zatrudniającej go zdają się mieć raz większą, raz mniejszą wartość. Nabywa on je to za większą, to za mniejszą ilość dóbr, wydaje mu się więc, że cena pracy waha się tak samo, jak cena wszelkich innych rzeczy. Raz wydaje mu się drogą, kiedy indziej taną. W rzeczywistości jednak nie praca, ale te dobra są w jednym wypadku tanie, w drugim drogie.

W tem przeto pospolitem znaczeniu można twierdzić,

że praca narówni z innemi towarami posiada cenę rzeczywistą i nominalną. Można powiedzieć, że jej cena rzeczywista polega na ilości przedmiotów potrzebnych i udogodnień życiowych, dawanych wzamian za nią, cena zaś nominalna — na ilości pieniędzy. Robotnik jest bogaty lub ubogi, dobrze lub źle wynagradzany, stosownie do rzeczywistej, nie zaś do nominalnej ceny swojej pracy.

Rozróżnianie rzeczywistej i nominalnej ceny dóbr i pracy stanowi nie tylko przedmiot spekulacji myślowej, lecz może niekiedy mieć wielkie znaczenie w życiu praktycznem. Jednakowa cena rzeczywista przedstawia zawsze jednakową wartość; natomiast z powodu zmian zachodzących w wartości złota i srebra, ta sama cena nominalna przedstawia niekiedy bardzo różne wartości. To też przy sprzedaży majątku ziemskiego z zastrzeżeniem renty wieczystej, rodzina, na której korzystać zastrzeżenie to uczyniono, jeżeli ma otrzymywać rentę zawsze tej samej wartości, powinna postarać się, by renty tej nie stanowiła pewna określona suma pieniędzy. Wartość jej podlegałaby w tym wypadku podwójnym zmianom: raz przez to, że jedna i ta sama moneta w różnych czasach zawierać może różne ilości złota i srebra, a po drugie stąd, że jednakowe ilości złota i srebra w różnych czasach stanowią różne wartości.

Książęta i władcy suwerenni niejednokrotnie sądzili, jakoby ich chwilowy interes wymagał uszczuplenia ilości czystego kruszcu, zawartego w monetach; bardzo zaś rzadko przypuszczali, że wymaga on jej zwiększenia. To też ilość kruszcu, zawartego w monetach, obniżała się, jak sądzę, niemal ustawicznie u wszystkich narodów cywilizowanych, a nigdy prawie się nie podniosła. Prawie zawsze więc zmiany takie sprowadzały obniżenie wartości renty pieniężnej.

Odkrycie kopalń w Ameryce obniżyło wartość złota i srebra w Europie. Powszechnie, choć zdaniem mojem bez dostatecznych podstaw, przypuszczają, że stopniowe obniżanie się tej wartości trwa w dalszym ciągu i prawdopodobnie trwać będzie jeszcze czas długi. Tak więc, zgodnie z tem przypuszczeniem, zmiany te raczej obniżą niż podniosą wartość renty pieniężnej, nawet gdyby zastrzeżono wypłacanie jej nie w określonej ilości jednostek pieniężnych (np. w tylu

i tylu funtach sterlingów), lecz w tylu i tylu uncjach srebra bądź czystego, bądź też określonej próby.

Renty, zastrzeżone w zbożu, zachowały wartość swoją znacznie trwalej od zastrzeżonych w pieniądzu nawet wówczas, gdy zawartość monety nie uległa zmianie. W 18-ym roku panowania Elżbiety uchwalono prawo, iż trzecia część wszelkich czynszów, należnych kolegom, winna być zabezpieczona w zbożu, tak, by wypłacano ją bądź w naturze, bądź według ceny bieżącej najbliższego targu publicznego. Choć pieniądze, płynące z tej renty zbożowej, wynosiły początkowo tylko trzecią część całości, według dr. Blackstone'a wynoszą obecnie zazwyczaj prawie dwa razy tyle, co pozostałe dwie trzecie. Dawne renty pieniężne kolegów musiały więc, według tych danych, spaść niemal do czwartej części swojej dawnej wartości, czyli przedstawiają wartość niewiele wyższą od czwartej części tego zboża, którego wartość niegdyś wyrażały. A jednak od czasu Filipa i Marji zawartość monety angielskiej nieznacznie tylko lub wcale się nie zmieniła, i ta sama liczba funtów, szylingów i pensów zawiera mniej więcej tę samą ilość czystego srebra. Zniżka przeto wartości rent pieniężnych należnych kolegom powstała całkowicie wskutek zniżki wartości srebra.

Gdy obok zniżki wartości srebra występuje jeszcze uszczuplenie jego ilości w danych monetach, strata bywa często jeszcze znaczniejszą. W Szkocji, gdzie zawartość monety uległa zmianom znacznie większym niż w Anglii, oraz we Francji, gdzie uległa ona zmianom jeszcze głębszym niż w Szkocji, niektóre stare renty, przedstawiające pierwotnie poważną wartość, spadły w ten sposób niemal do zera.

W odległych od siebie epokach jednakowe ilości pracy bywają raczej nabywane za mniej więcej jednakowe ilości zboża, głównego środka utrzymania robotnika, niż za jednakowe ilości złota i srebra lub innego jakiegoś dobra. Jednakowe ilości zboża będą więc w różnych epokach, bardziej niż inne dobra, przedstawiały jednakowe rzeczywiste wartości, czyli pozwalały właścicielom nabywać lub otrzymać do rozporządzenia jednakowe ilości pracy innych osób. Powiadam: bardziej, niż jednakowe ilości niemal wszystkich innych dóbr, zupełnie bowiem ściśle nie czynią tego nawet jednakowe ilości zboża. Utrzymanie robotnika, czyli cena

rzeczywista pracy bywa w różnych okolicznościach, jak to postaram się wykazać poniżej, nader różna: dostatniejsza w społeczeństwie postępującem ku dobrobytowi, niżli w trwającym w zastoju, a znów dostatniejsza w takim, niżli w społeczeństwie ubożającem. Za każde jednak dobro nabyć można to większą to znów mniejszą ilość pracy, odpowiednio do tego, ile środków utrzymania nabyć za nie można w danym czasie. Renta więc, zastrzeżona w zbożu, podlega tylko tym zmianom, jakie zachodzą w ilości pracy, którą nabyć można za określoną ilość zboża. Natomiast renta, zastrzeżona w jakimkolwiek innem dobrze, podlega nie tylko zmianom tej ilości pracy, którą nabyć można za określoną ilość zboża, lecz również zmianom, jakie zachodzą w ilości zboża, którą można otrzymać za określoną ilość owego dobra.

Znaczyć przecie należy, że jakkolwiek wartość rzeczywista renty zbożowej ze stulecia na stulecie mniej się zmienia, niż wartość rzeczywista renty pieniężnej, to jednak z roku na rok zmienia się w większym stopniu. Cena pieniężna pracy, jak to postaram się wykazać poniżej, nie waha się z roku na rok wraz z ceną pieniężną zboża, lecz zdaje się stosować, nie do chwilowej czy okolicznościowej, lecz do przeciętnej, zwykłej ceny tego przedmiotu potrzeby życiowej. Zaś przeciętna czyli zwykła cena zboża, jak to również postaram się wykazać poniżej, zależy od wartości srebra, od obfitości lub ubóstwa kopalń, dostarczających rynkowi tego kruszcu, czyli od ilości pracy zużytej, a więc i ilości zboża spożytego przy dostarczeniu z kopalni na rynek pewnej określonej ilości srebra. Ale wartość srebra, jakkolwiek zmienia się niekiedy znacznie od jednego do drugiego stulecia, rzadko zmienia się znacznie z roku na rok, najczęściej pozostaje tą samą lub prawie tą samą w ciągu połowy lub całego stulecia. A zatem i zwykła czyli przeciętna cena zboża może również w ciągu takiego długiego okresu czasu pozostać tą samą lub prawie tą samą, a wraz z nią także cena pieniężna pracy, o ile oczywiście i inne warunki bytu pozostają te same lub prawie te same. Podczas takiego okresu zdarzyć się może, że chwilowa czy okolicznościowa cena zboża w jednym roku podwoi się w porównaniu do poprzedniego, zawaha się, na przykład, od dwudziestu pięciu do pięćdziesięciu szylingów za kwarter. Gdy jednak zboże osiągnie tę cenę,

wówczas nietylko nominalna lecz i rzeczywista wartość renty zbożowej jest dwa razy większa, niż przy poprzedniej cenie, czyli może rozporządzać dwukrotną ilością czy to pracy czy większości innych dóbr, podczas gdy cena pieniężna pracy, a wraz z nią cena pieniężna większości innych przedmiotów pozostanie tą samą wśród wszystkich tych wahań.

Tak więc jest rzeczą oczywistą, że praca stanowi zarówno jedyny powszechny jak i jedyny dokładny miernik wartości czyli jedyny sprawdzian, przy pomocy którego możemy porównywać ze sobą wartości różnych dóbr w różnym czasie i w różnym miejscu. Uznaliśmy, że nie możemy oceniać rzeczywistej wartości różnych dóbr, od jednego stulecia do drugiego, według ilości srebra, jakie się za nie płaci. Nie możemy jej oceniać z roku na rok według ilości zboża. Ale przy pomocy ilości pracy możemy jaknajdokładniej oceniać ją zarówno ze stulecia na stulecie, jak i z roku na rok. Ze stulecia na stulecie zboże stanowi lepszy miernik niż srebro, gdyż poprzez stulecia jednakowe ilości zboża bardziej są zdolne rozporządzać temi samemi ilościami pracy, niżli równe ilości srebra. Przeciwnie, z roku na rok srebro jest lepszym miernikiem niż zboże, gdyż jednakowe jego ilości bardziej są zdolne rozporządzać tą samą ilością pracy.

Wszelako, chociaż przy stanowieniu rent wieczystych, a nawet przy długoletnich dzierżawach pożyteczne być może rozróżnianie ceny rzeczywistej i nominalnej, to na nic się ono nie zda przy kupnie i sprzedaży, tych najpospolitszych i najzwyczajszych transakcjach w życiu człowieka.

W tym samym czasie i w tem samem miejscu rzeczywista i nominalna cena wszystkich dóbr są w ścisłym do siebie stosunku. Im więcej czy mniej pieniędzy otrzymujemy za jakieś dobro, np. na rynku londyńskim, tem większą lub mniejszą ilość pracy możemy za nie nabyć lub mieć w rozporządzeniu w tymże czasie i miejscu. W tym samym przeto czasie i miejscu pieniądź stanowi ścisły miernik rzeczywistej wartości zamiennej wszystkich dóbr. Jest nim atoli jedynie w tym samym czasie i miejscu.

Jakkolwiek dla miejsc odległych od siebie niema stałego stosunku między rzeczywistą i pieniężną ceną dóbr, to jednak kupcy, sprowadzający swe towary z jednego miejsca do drugiego, zwracać muszą uwagę tylko na cenę pieniężną

czyli na różnicę między ilością srebra, za jaką je nabywają, a tą, za którą je prawdopodobnie zbędą. Za pół uncji srebra można w Kantonie w Chinach nabyć większą ilość pracy, a także większą ilość przedmiotów potrzeb życiowych i udogodnień, niż za całą uncję w Londynie. Dobro więc, sprzedawane w Kantonie za pół uncji srebra, może tam w rzeczywistości być droższe, większe mieć znaczenie dla tego, kto je posiada, niżli dla posiadacza w Londynie stanowi dobro, sprzedawane tam za jedną uncję. Jeżeli jednak kupiec londyński może nabyć w Kantonie za pół uncji srebra dobro, które sprzedać może potem w Londynie za uncję, to zyskuje na tym handlu sto procent, przyjmując, że uncja srebra ma w Londynie zupełnie tę samą wartość, co w Kantonie. Nie ma dla niego znaczenia, że pół uncji srebra w Kantonie pozwoliłoby mu rozporządzać większą ilością pracy oraz większą ilością przedmiotów potrzeb życiowych i udogodnień, niż cała uncja w Londynie. Uncja w Londynie pozwala mu zawsze rozporządzać podwójną ilością tego, co by mu tam dać mogło pół uncji — a tego właśnie mu potrzeba.

Skoro więc nominalna czyli pieniężna cena dóbr ostatecznie decyduje o roztropności lub nieroztropności wszelkiego kupna i sprzedaży i tem samem reguluje prawie wszystkie sprawy życia codziennego, w których chodzi o cenę, nie dziw przeto, że poświęcano jej znacznie więcej uwagi niż cenie rzeczywistej.

W takim jednak dziele jak niniejsze może być niekiedy pożyteczne, porównać ze sobą różne rzeczywiste wartości pewnego dobra w różnym czasie i różnych miejscach, czyli porównać różne stopnie władzy nad pracą innych ludzi, jakie to dobro w różnych okolicznościach dawało tym, którzy je posiadali. Musimy w tym wypadku zestawzić niektóre różne ilości srebra, za które to dobro pospolicie zbywano, ile raczej różne ilości pracy, które można było nabyć za owe różne ilości srebra. Jednakże trudno jest ustalić z jaką taką dokładnością bieżące ceny pracy w odległych czasach i miejscach. Ceny zboża, choć w niewielu miejscach regularnie notowane, są jednak naogół lepiej znane, a historycy i inni pisarze częściej zwracali na nie uwagę. Musimy tedy przeważnie na nich poprzestawać, nie dlatego, żeby zawsze miały być w określonym stosunku do każdorazowej ceny pracy, lecz

dlatego, że najbardziej odpowiadają przybliżonej wartości tego stosunku. Będę miał sposobność poniżej przedstawić kilka porównań tego rodzaju.

Z rozwojem rzemiosł narody handlowe uznały za pożyteczne, wybijać z różnych metali pieniądze: ze złota dla większych wypłat, ze srebra dla zakupów o średniej wartości, a z miedzi lub innego pospolitego metalu dla zakupów jeszcze mniejszego znaczenia. Zwykle jednak jeden z tych metali przekładano jako miernik wartości nad oba inne, a to pierwszeństwo dawano, zdaje się, naogół temu metalowi, który najpierw był w użyciu jako środek handlu. Kiedy już raz zaczęto używać go za miernik wartości, co czynić musiano wówczas, gdy jeszcze nie było innych pieniędzy, pozostawiano już zazwyczaj przy nim, nawet gdy już nie było do tego żadnej konieczności.

Aż do piątego roku przed wojną punicką Rzymianie, zanim zaczęli wybijać monety ze srebra¹⁾, mieli bodaj tylko pieniądze miedziane. Dlatego też miedź pozostała w dalszym ciągu miernikiem wartości w ich republice. W asach i sestercjach prowadzono, zdaje się, wszystkie rachunki i oceniano wartość wszelkich gruntów. As był zawsze mianem monety miedzianej. Słowo sestercja oznaczało dwa i pół asa. Chociaż więc sestercja była pierwotnie monetą srebrną, to jednak wartość jej oznaczano w miedzi. O takim, co był winien innym wiele pieniędzy mawiano w Rzymie, że ma wiele cudzej miedzi.

Narody północne, które się zagospodarowały na ruinach rzymskiego imperjum, zaraz z początku swego osiedlenia miały, zdaje się, pieniądze srebrne i w ciągu kilku pokoleń nie знаły ani złotych ani miedzianych monet. W Anglii istniały monety srebrne za czasów Saksonów, do czasów Edwarda III wybijano w Wielkiej Brytanji niewiele złota, miedzi zaś nie wybijano wcale aż do czasów Jakóba I. Dlatego w Anglii i z tych samych powodów, jak sądzę, także u innych nowoczesnych ludów Europy wszelkie rachunki prowadzono w monecie srebrnej i w srebrze przeważnie obliczano wartość wszelkich dóbr i gruntów; a gdy chcemy określić wartość majątku jakiejś osoby, rzadko podajemy liczbę

¹⁾ Plin. Hist. Nat. Ks. XXXIII, rozdz. III.

gwinej, jakąby zań wedle naszego przypuszczenia dano, lecz liczbę funtów sterlingów.

Pierwotnie, jak sędzę, we wszystkich krajach wypłaty dokonywać można było prawnie jedynie w monecie z tego metalu, który był uważany powszechnie za wskaźnik czyli miernik wartości. W Anglii, długo po wybijaniu pieniędzy ze złota, nie uważano złota za prawny środek płatniczy. Stosunek wzajemny wartości złotych i srebrnych pieniędzy nie był ustalony żadną ustawą ani rozporządzeniem; pozostawiono to raczej do zrobienia rynkowi. Gdy dłużnik zaproponował spłatę w zlocie, wierzyciel mógł taką spłatę bądź zupełnie odrzucić, bądź też zgodzić się na nią według takiego szacunku złota, jaki z dłużnikiem ustali. Miedź obecnie nie jest prawnym środkiem płatniczym, z wyjątkiem przy wymianie drobnych monet srebrnych. W tym stanie rzeczy rozróżnianie między metalem, stanowiącym wskaźnik miary, a takim, który nie jest wskaźnikiem, było czemś więcej niżli tylko nominalnem rozróżnieniem.

Z postępem czasu i w miarę tego, jak się ludzie coraz bardziej oswajali z używaniem monet z różnych metali i lepiej wskutek tego zaznajamiali się ze stosunkiem ich względnych wartości, w większości krajów, jak sędzę, uznano za pożyteczne, ustalić ten stosunek i oświadczyć w ustawie publicznej, że np. jedna gwineja o takiej to a takiej wadze i próbie ma być wymieniana za dwadzieścia jeden szylingów lub stanowić prawny środek wypłat przy długu o takiej wysokości. Przy takim stanie rzeczy i podczas trwania tego rodzaju uregulowanego stosunku rozróżnianie między metalem, stanowiącym wskaźnik miary, a takim, który nie jest wskaźnikiem, nie jest niczem więcej jak nominalnem rozróżnieniem.

Wszakże w następstwie zmiany tego uregulowanego stosunku rozróżnienie staje się znów czemś więcej, lub zdaje się przynajmniej stawać czemś więcej niż tylko nominalnem. Gdyby uregulowaną wartość gwineji zmniejszono np. do dwudziestu szylingów, lub podwyższono do dwudziestu dwóch szylingów, to wobec tego, że wszelkie rachunki prowadzone są w pieniądzech srebrnych i w tym pieniądzu określone są prawie wszystkie skrypty dłużne, znaczną większość spłat możnaby wprowadzić w obu razach skutecznić tą samą sumą

pieniędzy srebrnych co i przedtem, w monetach złotych jednak wymagałoby to zupełnie innej sumy: większej w pierwszym, mniejszej w drugim przypadku. Srebro wydawałoby się wtedy bardziej niezmiennie w swej wartości niż złoto. Srebro wydawałoby się miarą wartości złota, ale złoto nie wydawałoby się miarą wartości srebra. Wartość złota zdawałaby się zależeć od ilości srebra, za którąby je zamieniano; wartość srebra zaś nie zdawałaby się zależeć od ilości złota, jaką się otrzymuje za nie przy zamianie. Ta różnica miałaby więc swe uzasadnienie jedynie w przyzwyczajeniu do prowadzenia rachunków i określania kwot wszelkich większych i mniejszych sum pieniężnych raczej w srebrnych niż złotych pieniądzach. Jeden z banknotów pana Drummond'a na 25 lub 50 gwinej, byłby po tego rodzaju zmianie w dalszym ciągu, jak dotychczas, płatny dwudziestoma pięcioma bądź pięćdziesięcioma gwinejami. Oplacano by go tą samą ilością złota, co przedtem, ale bynajmniej nie tą samą ilością srebra. Przy wypłacaniu takiego banknotu złoto wydawałoby się bardziej niezmiennie w swej wartości niż srebro. Złoto wydawałoby się miarą wartości srebra, ale srebro nie wydawałoby się miarą wartości złota. Gdyby kiedyś upowszechniło się przyzwyczajenie prowadzenia rachunków i określania obligów i innych skryptów dłużnych w pieniądzach tego rodzaju, złoto, a nie srebro uważano by za ten metal, który jest pieniężnym wskaźnikiem czyli miernikiem wartości.

W rzeczywistości, w czasie trwania pewnego uregulowanego stosunku między względnymi wartościami różnych metali w monetach bitych, wartość najcenniejszego metalu określa wartość wszelkich pieniędzy. Dwanaście pensów miedzi zawiera pół funta zwyczajnej wagi miedzi nienajlepszego gatunku, która przed wybiciem rzadko jest warta siedem pensów w srebrze. Ponieważ jednak przepis nakazuje, że dwanaście takich pensów ma być wymieniane na jednego szylinga, uważa się je na rynku za równowarte jednemu szylingowi, i każdego czasu można za nie otrzymać jednego szylinga. Nawet przed ostatnią reformą monety złotej Wielkiej Brytanji, złoto, przynajmniej to, które było w obiegu w Londynie i okolicy, mniej było naogół uszczuplone w swej ustawowej wadze, niż srebro. Mimo to uważano

nej gwinei, która może również była zniszczona i wytarta, ale rzadko tak bardzo. Ostatnie przepisy zbliżyły monetę złotą tak dalece do jej ustawowej wagi, jak to przy obiegowej monecie jakiegoś kraju jest możliwe, a postanowienie, że kasy państwowe nie przyjmują złota inaczej, jak podług wagi, utrzyma monetę prawdopodobnie w tym stanie tak długo, jak długo owe postanowienie będzie w mocy. Moneta srebrna znajduje się w dalszym ciągu w tym samym zniszczonym i uszczuplonym stanie, co przed reformą monety złotej. Mimo to uważa się w życiu codziennem 21 szylingów uszczupionej monety srebrnej za równowarte jednej gwinei, doskonalej monety złotej.

Reforma złotej monety podniosła widocznie wartość monety srebrnej, którą otrzymuje się za nią przy zamianie.

W angielskiej mennicy wybija się z funta złota $44\frac{1}{2}$ gwinei, co stanowi, licząc gwineję po 21 szylingów, 46 funtów sterlingów, 14 szylingów i 6 pensów. Uncja takiej monety złotej warta więc jest 3 £ 17 s. $10\frac{1}{2}$ d. w srebrze. W Anglii nie pobiera się za wybijanie monet żadnej opłaty menniczej, a jeżeli kto przyniesie do mennicy funt lub uncję złota wymaganej próby, otrzymuje funt lub uncję złota w monetach bez żadnego potrącenia. Przeto 3 funty 17 szylingów i $10\frac{1}{2}$ pensa oznaczają w Anglii cenę menniczą jednej uncji złota czyli tę ilość wybitego złota, jaką mennica zwraca za złoto sztabowe wymaganej próby.

Przed reformą monety złotej cena rynkowa uncji złota w sztabach wymaganej próby wynosiła przez wiele lat 3 £ 18 s., niekiedy 3 £ 19 s., a bardzo często 4 £; prawdopodobnie suma taka w zniszczonych i wytartych monetach rzadko kiedy zawierała więcej niż uncję złota. Od czasu reformy monety złotej cena rynkowa uncji złota w sztabach wymaganej próby rzadko przekracza 3 £ 17 s. 7 d. Przed reformą monety złotej cena rynkowa trzymała się stale mniej lub więcej powyżej ceny menniczej. Po tej reformie cena rynkowa pozostawała stale poniżej ceny menniczej. Ale ta cena rynkowa jest jednakowa, czy płacona jest złotą czy srebrną monetą. Tak więc ostatnia reforma złotej monety podniosła nie tylko wartość monety złotej, lecz w równej mierze także wartość srebrnej monety w stosunku do złota w sztabach i prawdopodobnie także w stosunku do wszystkich innych

dóbr; aczkolwiek z powodu wpływu, jaki na cenę większości innych dóbr wywierają różne inne przyczyny, wzrost wartości złotych i srebrnych monet w stosunku do ceny innych dóbr nie jest tak wyraźny i widoczny.

W angielskiej mennicy z funta srebra sztabowego wymaganej próby wybija się 62 szylingi, zawierające również funt srebra tejże próby. Pięć szylingów i dwa pensy oznaczają więc w Anglii cenę menniczą jednej uncji srebra czyli tę ilość wybitego srebra, jaką mennica zwraca za srebro sztabowe wymaganej próby. Przed reformą złotej monety cena rynkowa uncji srebra sztabowego wymaganej próby wynosiła, zależnie od okoliczności, 5 s. 4 d., 5 s. 5 d., 5 s. 6 d., 5 s. 7 d., a bardzo często 5 s. 8 d. Najczęstszą jednak ceną było, zdaje się, pięć szylingów i siedem pensów. Od czasu reformy złotej monety cena rynkowa srebra sztabowego wymaganej próby spadała czasowo do 5 s. 3 d., 5 s. 4 d. i 5 s. 5 d. za uncję, nie przekraczając niemal nigdy tej ostatniej ceny. Chociaż cena rynkowa srebra sztabowego od czasu reformy złotej monety spadła znacznie, nie spadła przecież aż do ceny menniczej.

Tak jak w stosunku między różnymi metalami angielskiej monety miedź szacowana jest znacznie ponad swą rzeczywistą wartość, tak srebro jest nieco niżej szacowane. Na rynku europejskim, w monecie francuskiej i w monecie holenderskiej uncja czystego złota wymieniana jest za jakie 14 uncyj czystego srebra. W angielskiej monecie wymienia się ją powyżej 15 uncyj, t. j. za więcej srebra, niż ona warta jest według powszechnego szacunku w Europie. Ale tak samo jak cena zwykłej miedzi nie wzrosła, nawet w Anglii, w następstwie wysokiej ceny miedzi w angielskiej monecie, tak i cena srebra sztabowego nie spadła wskutek niskiego szacowania srebra w angielskiej monecie. Srebro sztabowe zachowało swój właściwy stosunek do złota z tej samej przyczyny, dla której zwykła miedź zachowała swój właściwy stosunek do srebra.

Po reformie monety srebrnej za panowania Wilhelma III cena srebra sztabowego utrzymywała się w dal-
szym ciągu nieco ponad ceną menniczą. Locke przypisywał tę wysoką cenę zezwoleniu wywozu srebra w sztabach i zakazowi wywozu srebra w monetach. To zezwolenie wywozu —

mówił on — uczyniło popyt na srebro sztabowe większym, niż popyt na srebrne monety. Ale liczba ludzi, którzy potrzebują monet srebrnych do codziennego użytku przy kupnie i sprzedaży w kraju, jest z pewnością znacznie większą od liczby tych, którzy potrzebują srebra sztabowego w celu wywozu lub dla innego użytku. Istnieje obecnie takie same zezwolenie wywozu złota w sztabach i zakaz wywozu złotych monet, a jednak cena złota sztabowego spadła poniżej ceny menniczej. Ale wówczas, tak samo jak dzisiaj, w monecie angielskiej szacowano srebro w stosunku do złota za nisko, a złota moneta, (o której wówczas również sądzono, że nie wymaga reformy), określała, tak samo jak dzisiaj, rzeczywistą wartość wszystkich monet. Ponieważ ówczesna reforma monety srebrnej nie obniżała ceny srebra sztabowego do ceny menniczej, nie jest więc bardzo prawdopodobne, aby to podobna reforma dziś uczynić miała.

Gdyby monety srebrne doprowadzono tak blisko do ich przepisowej wagi, jak złote, to wedle obecnego stosunku za gwineję otrzymywanoby prawdopodobnie więcej srebra w monetach, niż otrzymać można srebra w sztabach. W tym wypadku monety srebrne, zawierające swą pełną ustawową wagę, możnaby z korzyścią oddać do przetopienia, aby je jako sztaby sprzedać za złote monety, monety te znów wymienić na srebrne, a te znowu oddać do przetopienia. Zmiana obecnego ustosunkowania zdaje się być jedynym środkiem zapobiegającym tej niedogodności.

Niedogodność byłaby może mniejszą, gdyby srebro w monetach szacowane było o tyleż powyżej swego właściwego stosunku do złota, o ile obecnie szacowane jest poniżej tego stosunku; pod warunkiem, aby równocześnie ustanowiono, że srebro nie ma być prawnym środkiem płatniczym w ilości większej, niż równowartość jednej gwinei, tak samo jak miedź nie jest prawnym środkiem płatniczym w ilości większej, niż równowartość jednego szylinga. W tym wypadku żaden wierzyciel nie byłby poszkodowany wskutek wysokiej ceny srebra w monetach, jak i obecnie nie jest poszkodowany wysoką ceną miedzi. Jedynie bankierzy ucierpieliby na takim zarządzeniu. Gdy przychodzi na nich run, starają się niekiedy zyskać na czasie przez to, że dokonywują wypłat w monetach sześćcio-pensowych; owe zarzą-

dzenie pozbawiłoby ich tego dyskredytującego środka unikania natychmiastowej wypłaty. Byliby oni wskutek tego zmuszeni mieć każdego czasu w swych kasach większe sumy gotówki niż obecnie; i choć byłoby to dla nich niewątpliwie wielką niedogodnością, dla ich wierzycieli byłoby to znacznym równocześnie zabezpieczeniem.

3 funty 17 szylingów i $10\frac{1}{2}$ pensa (cena mennicza złota) nie zawierają, nawet w naszej obecnej doskonałej monecie złotej, więcej jak jedną uncję złota wymaganej próby, należałoby więc sądzić, że nie można za nie również nabyć więcej złota sztabowego tejże próby. Ale złoto w monetach jest dogodniejsze niż złoto w sztabach, a jakkolwiek w Anglii za wybijanie monet nie pobiera się opłaty, przecież po dostarczeniu złota w sztabach do mennicy rzadko otrzymuje się z powrotem monety wcześniej jak po upływie kilku tygodni. Przy obecnym nawale pracy w mennicy otrzymaćby je można dopiero po upływie kilku miesięcy. Ta zwłoka stanowi niejako małą opłatę i czyni złoto w monetach nieco cenniejszym od złota w sztabach. Gdyby w angielskiej monecie srebro szacowane było według swego właściwego stosunku do złota, cena srebra sztabowego spadłaby prawdopodobnie poniżej ceny menniczej, nawet bez wszelkiej reformy monety srebrnej, gdyż wartość nawet teraźniejszych zniszczonych i wytartych monet srebrnych stosuje się do wartości doskonałej monety złotej, na którą one mogą być wymienione.

Mała opłata mennicza za wybijanie złota i srebra wzmożyłaby prawdopodobnie jeszcze bardziej wyższość tych metali w monetach wobec równych ilości w sztabach. Wartość bitego metalu wzrosłaby w tym wypadku odpowiednio do wielkości tej małej opłaty, podobnie jak naczynie srebrne o pewnym kształcie więcej jest warte odpowiednio do ceny za model. Wyższość monet nad sztabami powstrzymywałaby od oddawania ich do przetopienia i odbierałaby chęć ich wywozu. Gdyby interes publiczny wymagał wywieżenia monet, przeważna ich część rychło wróciłaby z powrotem. Zagranicą możnaby je zbywać jedynie według ich wagi sztabowej. W kraju natomiast znaczyłyby więcej, niż ich waga, korzystnym byłoby więc przywieźć je z powrotem. We Francji opłata za bicie monety wynosi osiem procent, a monety fran-

cuskie, gdy je wywieźć z kraju, wracają, jak się mówi, same z powrotem.

Okolicznościowe wahania w cenie rynkowej złota i srebra sztabowego powstają z tych samych przyczyn co także wahania w cenie wszystkich innych dóbr. Częste przepadanie tych metali wskutek różnych wypadków na morzu i na lądzie, stały ich ubytek na złocenie i platerowanie, wyszywania i hafty, przy zużywaniu się monet i naczyń, wymagają we wszystkich krajach, nieposiadających własnych kopalń, stałego przywozu na pokrycie tych strat i ubytku. Kupcy-importerzy starają się niewątpliwie, podobnie jak każdy kupiec, przystosować swój przywóz do tego, co według ich zdania odpowiada bezpośredniemu popytowi. Jednakże, przy całej swej uwadze czynią niekiedy więcej niż potrzeba, niekiedy zaś mniej. Gdy sprowadzą więcej kruszcu, niż wynosi zapotrzebowanie, to czasem, aby tylko uniknąć ryzyka i kłopotu ponownego wywozu, skłonni są zbyć część tegoż po nieco niższej niż zwykła czyli przeciętna cena. Gdy zaś, z drugiej strony, sprowadzą mniej niż potrzeba, otrzymują nieco więcej niż tę cenę. Jeżeli jednak, przy wszelkich takich okresowych wahaniami, cena rynkowa kruszcu złotego lub srebrnego przez szereg lat stale i niezmiennie utrzymuje się w mniejszym lub większym stopniu ponad albo poniżej ceny menniczej, możemy być pewni, że ta stałość i niezmiennosc przewagi lub niższości ceny wynika z czegoś w stanie samej monety, co w danej chwili udziela określonej ilości monet większej lub mniejszej wartości, niż ilości kruszcu, jaką ona powinna zawierać. Stałość i niezmiennosc skutku wskazuje na odpowiednią stałość i niezmiennosc przyczyny.

Pieniądz jakiegos kraju jest w danym czasie i miejscu bardziej lub mniej dokładnym miernikiem wartości, zależnie od tego, czy będące w obiegu monety bardziej lub mniej są zgodne ze swym wzorem czyli, czy zawierają bardziej lub mniej ściśle tę określoną ilość czystego złota lub czystego srebra, jaką zawierać powinny. Gdyby w Anglii np. 44 $\frac{1}{2}$ gwinei zawierało ściśle funt przepisanego kruszcu czyli jedenaście uncjów czystego złota i jedną uncję domieszkę, złota moneta angielska byłaby tak dokładnym miernikiem każdorazowej wartości dóbr w określonym czasie i miejscu, jaką tylko zgodnie z naturą rzeczy być może. Gdy jednak 44 $\frac{1}{2}$ gwinei

z powodu ścierania się i zużycia naogół zawierają mniej niż funt przepisanego kruszcu, przyczem ubytek w jednych sztukach jest większy niż w innych, to ten miernik wartości podlega takiej samej niepewności, jakim zazwyczaj podlegają wszystkie inne odważniki i miary. Ponieważ rzadko się zdarza, aby one ściśle były zgodne ze swemi wzorcami, więc kupiec przystosowuje ceny swych dóbr wedle możności nie do tego, co te odważniki i miary stanowić powinny, lecz do tego, co według jego doświadczenia przeciętnie rzeczywiście stanowią. Wskutek podobnej niedokładności monet cena dóbr stosuje się w taki sam sposób nie do ilości czystego złota lub srebra, jakie moneta zawierać powinna, lecz do tej ilości, jaką ona przeciętnie, zgodnie z doświadczeniem, rzeczywiście zawiera.

Przez cenę pieniężną dóbr, o czem należy pamiętać, rozumiem zawsze tę ilość czystego złota lub srebra, za jaką się je zbywa, bez względu na nazwę monet. Uważam np. sześć szylingów i osiem pensów za czasów Edwarda I za jednoznaczłą cenę pieniężną z funtem sterlingów w obecnych czasach; zawierały one bowiem, o ile o tem sądzić możemy, taką samą ilość czystego srebra.

ROZDZIAŁ VI: O CZĘŚCIACH SKŁADOWYCH CENY DÓBR.

W owym wczesnym, prymitywnym stanie społeczeństwa, poprzedzającym zarówno gromadzenie kapitału, jak i zawłaszczenie ziemi, stosunek między ilościami pracy, niezbędnymi do zdobycia różnych przedmiotów, stanowi bodaj jedyną okoliczność, mogącą służyć za normę przy ich wzajemnej wymianie. Jeżeli np. u jakiegoś ludu myśliwskiego zabicie bobra kosztuje dwa razy tyle pracy co zabicie jelenia, to oczywiście jeden bóbr wymieniany będzie za dwa jelenie, czyli wart będzie dwa jelenie. Oczywiście jest rzeczą, że to, co zazwyczaj jest wytworem pracy dwu dni lub dwu godzin, warte jest dwa razy więcej od tego, co bywa normalnie wytworem pracy jednego dnia lub jednej godziny.

O ile jeden rodzaj pracy jest cięższy od drugiego, przy-

znaje się oczywiście pewne odszkodowanie za większy trud; wymienia się niekiedy wytwór jednogodzinnej pracy jednego rodzaju za dwugodzinny wytwór pracy drugiego rodzaju.

O ile znów pewien rodzaj pracy wymaga nieprzeciętnego stopnia zręczności lub inteligencji, szacunek przyznawany tym uzdolnieniom powoduje, że ich wytworom nadaje się oczywiście wyższą wartość, niżby z poświęconego czasu wypadło. Uzdolnienia takie zdobywa się najczęściej przez długą wprawę, to też wyższa wartość ich wytworów częstokroć nie jest niczem innym, jeno słusznem odszkodowaniem za czas i pracę, które zużyto na ich zdobycie. Na wyższych szczeblach rozwoju społeczeństwa odszkodowania takie za większy trud i większą umiejętność mieszczą się zazwyczaj w płacach roboczych; coś podobnego musiało prawdopodobnie także istnieć w najwcześniejszych i najprymitywniejszych epokach.

Przy tym stanie rzeczy całkowity wytwór pracy należy do robotnika, a ilość pracy, zużywanej pospolicie na uzyskanie czy wyprodukowanie pewnego dobra, stanowi jedyną okoliczność, wskazującą ilość pracy, jaką za owe dobro zazwyczaj można nabyć, otrzymać do rozporządzenia lub otrzymać na zamianę.

Po nagromadzeniu się kapitałów w rękach oddzielnych jednostek niektóre z nich oczywiście zastosują je przez zatrudnienie ludzi pracowitych, którym dostarczają materiałów i środków żywności, aby ciągnąć zyski ze sprzedaży ich wytworów, czyli z tego, co ich praca dorzuca do wartości materiałów. Przy wymianie gotowych wyrobów przemysłu czy to na pieniądze, czy na pracę, czy wreszcie na inne dobra, trzeba dać ponad to, co wystarcza na opłacenie ceny materiałów i płacy robotnika, jeszcze coś na zysk dla przedsiębiorcy robót, który zaryzykował w tem przedsięwzięciu swoje kapitały. Wartość przeto, jaką robotnik dorzuca do materiałów, rozpada się w tym wypadku na dwie części, z których jedna pokrywa jego płacę, druga zaś zyski pracodawcy od całej sumy wyłożonej przezeń na materiały i płace. Nie miałby on żadnego interesu w zatrudnianiu robotników, gdyby nie spodziewał się, iż ze sprzedaży ich roboty osiągnie coś ponad zwrot swojego kapitału; nie miałby on też żadnego interesu w tem, by zastosować raczej większe niż mniejsze kapitały,

gdyby zyski jego nie wzrastały w stosunku do rozmiarów tych kapitałów.

Mógłby ktoś sądzić, że zyski z kapitału są tylko inną nazwą dla płacy za odrębny rodzaj pracy, za pracę nadzoru i kierownictwa. Są one jednak czemś zupełnie innym, rządzą się zupełnie odrębnymi prawami i nie pozostają w żadnym stosunku do ilości, uciążliwości i pomysłowości owej rzekomej pracy nadzorczej i kierowniczej. Zyski te zależą zawsze od wartości wyłożonego kapitału i są większe lub mniejsze stosownie do jego rozmiarów. Przypuśćmy na przykład, iż w pewnej określonej miejscowości, w której normalny zysk roczny od kapitałów przemysłowych wynosi dziesięć od sta, istnieją dwie rozmaite rękodzielnie, i że każda zatrudnia po dwudziestu robotników z placą roczną po piętnaście funtów sterlingów, czyli kosztem trzystu funtów rocznie w każdej. Przypuśćmy dalej, że zwyczajne materiały, przetwarzane w jednej z nich, kosztują rocznie zaledwie siedemset funtów, podczas gdy przedniejsze materiały w drugiej rękodzielni kosztują siedem tysięcy. W tym wypadku kapitał stosowany w ciągu roku w pierwszej rękodzielni wynosi tylko tysiąc funtów, w drugiej zaś wynosić będzie siedem tysięcy trzysta funtów. Licząc przeto po dziesięć od sta, pierwszy przedsiębiorca przewiduje roczny zysk swój w wysokości mniej więcej stu funtów, drugi zaś siedmiuset trzydziestu funtów. Ale mimo że zyski ich tak są różne, praca nadzorcza i kierownicza może być w obu wypadkach zupełnie lub w przybliżeniu jednakową. W wielu wielkich fabrykach cała praca tego rodzaju powierzana bywa jednemu zwierzchniemu urzędnikowi. Placa jego przedstawia właściwie wartość owej pracy nadzorczej i kierowniczej. Wprawdzie przy określaniu tej płacy uwzględnia się zazwyczaj nie tylko pracę i umiejętność danej osoby, lecz również pokładane w niej zaufanie, nigdy jednak placa ta nie pozostaje w określonym stosunku do kapitału, którym on zarządza; natomiast właściciel kapitału, choć zwolniony jest niemal zupełnie od wszelkiej pracy, spodziewa się przecież, iż zyski jego stać będą w określonym stosunku do jego kapitału. Tak więc w cenie dóbr zysk z kapitału stanowi część składową, zupełnie różną od płacy roboczej i zależną od zupełnie odmiennych praw.

W tym stanie rzeczy nie zawsze cały wytwór pracy

należy do robotnika. W większości wypadków musi się on nim dzielić z zatrudniającym go właścicielem kapitału. Nadto ilość pracy, potrzebna pospolicie na zdobycie lub wytworzenie pewnego dobra, nie jest jedyną okolicznością, decydującą o tej ilości, jaką za dane dobro można otrzymać, jaką ono rozporządza lub za jaką je wymieniamy. Oczywiście jest, że pewna dodatkowa ilość musi być doliczona jako zysk dla kapitału, wyłożonego na płace robocze i na zakup materiałów.

Po przejściu całej ziemi w kraju na własność prywatną, właściciele jej, tak jak wszyscy inni ludzie, pragną zbierać, czego nie posiali, i żądają renty nawet za przyrodzony wytwór ziemi. Dopóki ziemia była wspólną, drzewo z lasu, trawa z łąki, wszystkie przyrodzone płody ziemi kosztowały robotnika tylko trud ich zebrania, obecnie i dla niego mają one pewną dodatkową cenę. Musi odtąd płacić za prawo zbioru: musi oddawać właścicielowi ziemi część tego, co własną pracą zbiera lub wytwarza. Ta część czyli, co na jedno wychodzi, cena tej części stanowi rentę gruntową i stanowi trzecią składową część w cenie większości dóbr.

Zaznaczyć należy, że rzeczywista wartość wszystkich części składowych ceny mierzy się ilością pracy, którą każda z nich może nabyć, lub którą może rozporządzać. Pracą określa się nietylko tą część ceny, która się sama z pracą pokrywa, ale również tą część, która się pokrywa z rentą, jak i tą, która się pokrywa z zyskiem.

W każdym społeczeństwie cena każdego dobra pokrywa się ostatecznie z jedną z tych części składowych lub z wszystkimi trzema razem; w każdym zaś rozwiniętym społeczeństwie wszystkie trzy w mniejszym lub większym stopniu wchodzą w skład ceny ogromnej większości dóbr.

W cenie zboża, na przykład, jedna część opłaca rentę właściciela ziemi, druga — płace robocze lub utrzymanie najemników i sprzężaju, używanego przy produkcji, trzecia zaś — zyski dzierżawcy. Te trzy części, bądź bezpośrednio bądź pośrednio składają się na całą cenę zboża. Mógłby kto sądzić, że potrzeba jeszcze części czwartej, dla odnowienia kapitału dzierżawcy czyli dla odszkodowania za zużycie się sprzężaju i innych narzędzi gospodarczych. Trzeba jednak pamiętać, że cena każdego narzędzia gospodarczego, takiego

np. jak koń roboczy, sama składa się z takich samych trzech części: z renty za ziemię, która go wyhodowała, z pracy nad chowem i dozorem i z zysków dzierżawcy, który wyłożył zgóry i rentę za ziemię i płacę za tę pracę. Chociaż więc cena zboża pokrywa zarówno cenę jak i koszt utrzymania konia, to przecież cała ta cena, bądź bezpośrednio, bądź ostatecznie rozpada się na te same trzy części: rentę, pracę i zysk.

Przy cenie mąki i kaszy dodać trzeba do ceny zboża zyski młynarza i płace jego pracowników; przy cenie chleba — zyski piekarza i płace jego pracowników; przy obu zaś cenach — pracę przewiezienia zboża od rolnika do młynarza i od młynarza do piekarza, jako też zyski tych, którzy zgóry wykładają płacę za tę pracę.

Cena lnu rozpada się na te same trzy części, co cena zboża. Przy cenie płótna dodać musimy do niej zarobki tych, którzy len miedlą, przędą, tkają, bielą i t. d. wraz z zyskami odnośnych pracodawców.

Im więcej pewne dobro wymaga pracy przetwórczej, tem większa część ceny przypada na płace i zyski w porównaniu z tą, która przypada na rentę. Wraz z postępem pracy przetwórczej zwiększa się nietylko mnogość zysków, ale też każdy zysk następny jest większy od poprzedniego, gdyż kapitał, z którego płynie, musi być coraz większy. Tak np. kapitał, zatrudniający tkaczy, musi być większy od kapitału, zatrudniającego przędzalników, nietylko bowiem zastępuje tamten kapitał wraz z jego zyskami, ale poza tem pokrywa jeszcze płace tkaczy; zyski zaś zawsze muszą pozostawać w pewnym stosunku do kapitału.

Jednak i w najbardziej rozwiniętych społeczeństwach istnieje zawsze pewna liczba dóbr, których cena składa się tylko z dwóch części: z płac roboczych i zysków z kapitału, oraz jeszcze mniejsza liczba takich, których cenę stanowi sama tylko płaca robocza. W cenie ryb morskich, na przykład, jedna część pokrywa pracę rybaków, druga zyski z kapitału włożonego w rybołówstwo. Renta bardzo rzadko wchodzi w cenę tych ryb, choć zdarza się to niekiedy, jak wykażę poniżej. Inaczej dzieje się w rybołówstwie rzecznym, przy najmniej w większej części Europy. Polów lososi opłaca rentę, a renta ta, choć trudno ją nazwać gruntową, stanowi część ceny lososia obok płac roboczych i zysków. W pewnych

okolicach Szkocji garstka biedaków zajmuje się zbieraniem na wybrzeżu morskiem różnobarwnych kamyków, znanych powszechnie pod nazwą krzemików szkockich. Cena, jaką im za nie płaci szlifierz, stanowi tylko płacę za ich pracę; nie wchodzi w nią ani renta ani zysk.

Wszakże cena całkowita każdego dobra składać się musi ostatecznie z tej lub innej, albo ze wszystkich trzech części powyższych, a to, co pozostaje po pokryciu renty gruntowej oraz ceny całej pracy, włożonej w hodowlę, przeróbkę i wprowadzenie dobra na rynek musi stanowić czyjś zysk.

Tak jak cena lub wartość wymienna każdego dobra, wzięta oddzielnie, pokrywa się z tą lub tamtą, albo z wszystkimi trzema składnikami, tak i cena wszystkich dóbr, stanowiących całkowity roczny wytwór pracy jakiegoś kraju, a wziętych jako całość, musi również składać się z tych samych trzech części i dzielić się między różnych mieszkańców kraju bądź jako płace za ich pracę, bądź to jako zyski z ich kapitału, bądź też jako renta za ich ziemie. Wszystko, co praca jakiegoś społeczeństwa w ciągu roku zbiera lub wytwarza czyli, co na jedno wychodzi, całkowita cena tego, rozdzielane bywa pierwotnie między poszczególnych członków tego społeczeństwa. Wynagrodzenie za pracę, zysk i renta stanowią trzy pierwotne źródła zarówno wszelkiego dochodu, jak i wszelkiej wartości zamiennej. Każdy inny dochód płynie ostatecznie z jednego lub drugiego z tych źródeł.

Kto dochód swój ciągnie z czegoś, co jest jego własnością, musi go pobierać bądź ze swej pracy, bądź ze swego kapitału, bądź też ze swej ziemi. Dochód pochodzący z pracy nazywa się płacą. Dochód, który ktoś ciągnie z kapitału, którym zarządza lub obraca, nazywa się zyskiem. To, co ktoś pobiera za kapitał, którego sam nie użytkuje, lecz innemu pożycza, nazywa się procentem. Jest to wynagrodzenie, jakie pożyczający płaci udzielającemu pożyczki za zysk, który może osiągnąć przez użycie tych pieniędzy. Część tego zysku przypada oczywiście pożyczającemu, który ponosi ryzyko i trud użycia kapitału; druga zaś część przypada udzielającemu pożyczki, który daje możność osiągnięcia tego zysku. Procent pieniężny jest zawsze dochodem pochodnym, który, o ile nie jest płacony z zysku osiągniętego z użytkowania pieniędzy, musi być opłacany z innego źródła dochodów,

chyba że pożyczający jest marnotrawcą, który zaciąga drugi dług na opłacenie procentu za pierwszy. Dochód, pochodzący jedynie z ziemi, nazywa się rentą i należy się posiadaczowi ziemi. Dochód dzierżawcy pochodzi poczęści z jego pracy, poczęści z jego kapitału. Dla niego ziemia jest tylko środkiem, który mu umożliwi osiągnąć płacę za swą pracę i zysk ze swego kapitału. Wszystkie podatki i wszystkie na nich oparte dochody, wszystkie uposażenia, emerytury i pobory roczne wszelkiego rodzaju pochodzą w ostatniej linii z jednego lub drugiego z tych trzech pierwotnych źródeł dochodu i płyną pośrednio lub bezpośrednio z płacy roboczej, z zysków od kapitału, lub z renty gruntowej.

Gdy te trzy różne rodzaje dochodów należą do różnych osób, dają się one łatwo rozróżnić; gdy jednak należą do jednej osoby, bywają niekiedy brane jedno za drugie, przynajmniej w potocznej mowie.

Posiadacz ziemski, który na części swej posiadłości sam gospodaruje, po opłaceniu kosztów uprawy musiałby otrzymywać zarówno rentę właściciela jak i zysk dzierżawcy. Może on jednak cały dochód nazwać zyskiem i miesza wtedy, przynajmniej w mowie potocznej, rentę i zysk. Większość naszych północno-amerykańskich i zachodnio-indyjskich plantatorów jest w takiej sytuacji. Po większej części sami uprawiają swe grunty, i wskutek tego rzadko słyszymy o rencie z plantacyj, a natomiast często o zysku z nich.

Zwykli dzierżawcy rzadko kiedy zatrudniają nadzorcę dla kierowania najważniejszymi sprawami gospodarstwa. Naogół wykonywują też znaczną część pracy własnymi rękami, jak orka, bronowanie i t. d. To więc, co im pozostaje ze zbioru po opłaceniu renty, musi im nie tylko wrócić ich kapitał, wyłożony na uprawę, wraz ze zwyczajnym zyskiem, lecz także opłacić zarobek, należny im jako robotnikom i jako nadzorcom. Mimo to nazywają to, co im pozostaje po opłaceniu renty i zwrocie kapitału, zyskiem, chociaż jasne jest, że część tego stanowi płaca robocza. Jeżeli dzierżawca zaoszczędza płacę, to musi ją z konieczności sam otrzymać. W tym więc przypadku miesza się płacę z zyskiem.

Niezależny rzemieślnik, który posiada dość kapitału, aby zakupić materiały i utrzymać się do czasu, kiedy będzie mógł wytworzyć swoją pracę zawieźć na rynek, powinien

osiągnąć zarówno płacę czeladnika, pracującego u majstra, jak i zysk majstra ze sprzedaży roboty czeladnika. Mimo to cały jego dochód nazywa się powszechnie zyskiem i miesza się także w tym wypadku płacę roboczą z zyskiem.

Ogrodnik, uprawiający własnymi rękami własny ogród, łączy w sobie trzy różne charaktery: właściciela ziemi, dzierżawcy i robotnika. Produkt jego musiałby mu przeto opłacić rentę pierwszego, zysk drugiego i płacę trzeciego. Zazwyczaj jednakże całość tę uważa się za plon jego pracy. W tym wypadku miesza się zarówno rentę jak i zysk z płacą.

Ponieważ w cywilizowanym kraju tylko niewiele jest dóbr, których wartość zamienna pochodzi jedynie z pracy, gdyż renta i zysk przy przeważnej większości dóbr do niej się znacznie przyczyniają, przeto roczny produkt jego pracy zawsze będzie dostateczny dla nabycia lub otrzymania w rozporządzenie o wiele większej ilości pracy, niż ta, której użyto na hodowlę, przeróbkę i sprowadzenie owego produktu na rynek. Gdyby społeczeństwo rocznie zatrudniało całą pracę, jaką rocznie może nabyć, to wobec tego, że ilość pracy z każdym rokiem wzrastałaby niezmiennie, wytwór każdego następnego roku miałby nieporównanie większą wartość, niż roku poprzedniego. Ale niema kraju, w którym cały produkt roczny używany jest na utrzymanie pracujących. Wszędzie próżnujący spożywają znaczną jego część, a odpowiednio do stosunku, w jakim on rocznie rozdziela się na te dwa różne odłamy ludności, zwykła czyli przeciętna jego wartość bądź wzrasta, bądź maleje, bądź też pozostaje z roku na rok tą samą.

ROZDZIAŁ VII: O NATURALNEJ I RYNKOWEJ CENIE DÓBR.

W każdym społeczeństwie i w każdym miejscu istnieje dla każdego odmiennego zastosowania kapitału i pracy pewna zwykła czyli przeciętna stopa zarówno płacy roboczej, jak i zysku. Jak poniżej wykażę, stopa ta pozostaje w naturalnej zależności poczęści od ogólnego stanu społeczeństwa, od jego bogactwa lub ubóstwa, od jego stanu rozwoju, zastoju lub upadku, poczęści zaś od odrębnego charakteru każdego z owych zastosowań.

Tak samo w każdym społeczeństwie lub okolicy istnieje zwykła czyli przeciętna stopa renty gruntowej, zależna również, jak to poniżej wykażę, poczęści od ogólnego stanu społeczeństwa lub okolicy, w której te grunta są położone, poczęści zaś od przyrodzonej lub podniesionej urodzajności gleby.

Te zwykle czyli przeciętne stopy płacy roboczej, zysku i renty gruntowej można nazwać naturalnemi dla czasu i miejsca, w których zazwyczaj przeważają.

Gdy cena jakiegoś dobra nie jest ani wyższa, ani niższa, niż potrzeba, aby pokryć według naturalnej stopy rentę gruntową, płacę roboczą i zysk z kapitału, użytego na wyhodowanie, przeróbkę i dostarczenie dobra na rynek, wówczas zbywamy je po cenie, którą możemy nazwać naturalną.

Zbywamy wówczas dobro za tyle właśnie, ile ono jest warte, czyli za tyle, ile ono istotnie kosztuje osobę, dostarczającą je na rynek; jakkolwiek bowiem to, co pospolicie nazywamy ceną pierwotną dobra, nie obejmuje zysku osoby, która je odprzedaje, to przecież osoba ta byłaby stratną na handlu, gdyby zbywała po cenie, nie dającej jej zwykłej dla danej okolicy stopy zysków, gdyż przez inne jakieś zastosowanie swego kapitału mogłaby może owe zyski osiągnąć. Pozatem zysk ten stanowi jej dochód, właściwą podstawę jej utrzymania. Tak, jak podczas przeróbki i sprowadzania dobra na rynek osoba ta wyklada robotnikom ich zarobki czyli środki ich utrzymania, w ten sam sposób wyklada sobie samej własne środki utrzymania, odpowiednie zazwyczaj do zysku, jakiego słusznie spodziewać się może ze zbycia swych towarów. Jeżeli jej tego zysku nie dają, nie zwracają jej tego, co słusznie określić możemy jako koszty poniesione.

Aczkolwiek więc cena, przy której osiąga ten zysk, nie zawsze jest najniższą, po jakiej sprzedający niekiedy zbywać może swój towar, to jednak jest ona tą najniższą, po jakiej go sprzedawać będzie prawdopodobnie przez dłuższy okres czasu; tak jest przynajmniej tam, gdzie istnieje zupełna swoboda czyli gdzie można wedle swego upodobania zmieniać zajęcie.

Cena bieżąca, za którą dobro zazwyczaj zbywają, nazywa się jego ceną rynkową. Może ona być wyższa, lub niższa, albo ściśle ta sama, co cena naturalna.

Cena rynkowa każdego dobra zależy od stosunku między jego ilością, znajdującą się w danej chwili na rynku, a zapotrzebowaniem tych, którzy gotowi są dać cenę naturalną tego dobra czyli całkowitą wartość renty, pracy i zysku, jaką trzeba było opłacić, aby je tam sprowadzić. Osoby te można nazwać istotnie żądającymi, popyt zaś z ich strony — popytem istotnym, ponieważ wystarcza on na to, by spowodować sprowadzenie dobra na rynek. Różni się on od popytu bezwzględnego. O zupełnie ubogim człowieku można ostatecznie powiedzieć, że potrzebuje powozu w sześć koni; pragnąłby go może mieć; ale jego popyt nie jest istotny, gdyż dla zaspokojenia takiego popytu nigdy dane dobro nie będzie dostarczane na rynek.

Gdy sprowadzona na rynek ilość jakiegoś dobra jest mniejsza od istotnego popytu, wówczas z tych, którzy gotowi są opłacić całą wartość renty, płacy i zysku, niezbędną dla sprowadzenia dobra na rynek, nie wszyscy będą mogli zaopatrzyć się w żadaną przez siebie ilość dobra. Zamiast żądać napróżno, niektórzy skłonni będą dać więcej. Natychmiast rozpoczyna się wśród nich współzawodnictwo, a cena rynkowa podnosi się bardziej lub mniej ponad cenę naturalną, zależnie od tego, czy wielkość braku, lub zamożność i żądza zbytku współzawodników silniej lub słabiej podniecają żywość współzawodnictwa. Wśród współzawodników o równej zamożności i skłonności do zbytku równy brak wywołuje zwykle współzawodnictwo silniejsze lub słabsze, zależnie od tego, czy nabycie dobra ma dla nich większe lub mniejsze znaczenie. Stąd niepomiarowa cena artykułów pierwszej potrzeby podczas oblężenia miasta lub głodu.

Gdy sprowadzona na rynek ilość danego dobra przewyższa istotny popyt, nie wszystko można sprzedać tym, którzy gotowi są opłacić całą wartość renty, płacy i zysku, niezbędną dla sprowadzenia dobra na rynek. Pewną część sprzedać trzeba tym, którzy ofiarowują mniej, niska zaś cena dawana przez nich obniżyć musi cenę całości. Cena rynkowa spada bardziej lub mniej poniżej ceny naturalnej, zależnie od tego, czy wielkość nadmiaru wzmacnia silniej lub słabiej współzawodnictwo sprzedających, albo też zależnie od tego, czy bardziej lub mniej zależy im na bezzwłocznem wyzby-

ciu się dobra. Taki nadmiar w dowozie dóbr łatwo ulegających zepsuciu wywołuje współzawodnictwo o wiele większe, niż przy dobrach trwałych: o wiele znaczniejsze, na przykład, przy dowozie pomarańcz, niż żelastwa.

Gdy sprowadzona na rynek ilość wystarcza na pokrycie istotnego popytu i nie jest wyższa, cena rynkowa staje się oczywiście równą cenie naturalnej, bądź tak jej bliską, jak tylko to sobie możemy wyobrazić. Cała rozporządzalna ilość może osiągnąć tę cenę, ale nie może osiągnąć ceny wyższej. Współzawodnictwo między poszczególnymi sprzedawcami zmusza ich wszystkich do zgodzenia się na tę cenę, ale nie zmusza ich do przyjęcia niższej.

Ilość każdego dobra, dostarczanego na rynek, dostosowuje się sama w sposób naturalny do istotnego popytu. W interesie wszystkich, używających swej ziemi, pracy lub kapitału dla dostarczenia jakiegoś dobra na rynek, leży, aby jego ilość nigdy nie przekraczała istotnego popytu; w interesie zaś wszystkich innych leży, by nigdy nie była od tegoż popytu mniejszą.

Jeżeli w jakimś czasie ta ilość przekracza istotny popyt, pewne składowe części ceny spadną poniżej swej stopy naturalnej. O ile to będzie renta, interes właścicieli ziemi skłoni ich natychmiast do innego użycia części gruntów; o ile znów jest to płaca lub zysk, to interes robotników w jednym, a interes pracodawców w drugim wypadku skłoni ich do wycofania części pracy bądź kapitałów z tego zawodu. Wtedy ilość dostarczana na rynek zacznie wnet ledwie starczać na pokrycie istotnego popytu. Wszystkie części składowe danej ceny podniosą się znowu do swojej stopy naturalnej, a cała cena — do ceny naturalnej.

Przeciwnie, jeżeli się zdarzy, że ilość dostarczona na rynek nie wystarcza dla pokrycia istotnego popytu, niektóre części składowe ceny podniosą się ponad swoją stopę naturalną. O ile to będzie renta, interes wszystkich pozostałych właścicieli ziemi skłoni ich oczywiście do przysposobienia więcej gruntów pod uprawę tego dobra; o ile będzie to płaca lub zysk, to interes wszystkich pozostałych robotników i przedsiębiorców skłoni ich rychło do włożenia więcej pracy i kapitałów w przygotowanie i sprowadzenie danego dobra

na rynek. Dostarczana tam ilość wkrótce okaże się dostateczną dla pokrycia popytu istotnego. Różne części składowe ceny spadną wkrótce do swojej stopy naturalnej, a cała cena — do ceny naturalnej.

Cena naturalna stanowi więc niejako cenę centralną, ku której ceny wszystkich dóbr ustawicznie ciążą. Różne okoliczności mogą je niekiedy utrzymać znacznie ponad ceną naturalną, a niekiedy znów obniżyć nawet poniżej tej ceny. Jakikolwiek jednak są te przeszkody, powstrzymujące je od utrzymania się na tym centralnym punkcie spoczynku i stałości, zawsze przecie dążyć będą ku niemu.

Tak więc, cała ilość pracy, zużywana rocznie na dostarczenie rynkowi danego dobra, przystosowuje się w sposób naturalny do istotnego popytu. W sposób naturalny zmierza ona do dostarczania zawsze takiej właśnie ilości, jakiej potrzeba na zaspokojenie tego popytu, ale też nie większej, niż potrzeba.

W niektórych jednak zawodach ta sama ilość pracy w różnych latach wytwarza zupełnie różne ilości dóbr, podczas gdy w innych wytwarza zawsze jednakowe lub przynajmniej prawie jednakowe ilości. W gospodarstwie rolnem ta sama liczba robotników produkuje w różnych latach zupełnie różne ilości zboża, wina, oliwy, chmielu i t. p. Natomiast ta sama liczba przedsiębiorców i tkaczy wytwarza corocznie jednakową lub prawie jednakową ilość płótna i sukna. W przedsiębiorstwach pierwszego rodzaju do istotnego popytu dostosowuje się mniej więcej tylko produkcja przeciętna; a ponieważ produkcja rzeczywista bywa tu częstokroć albo większa albo mniejsza od przeciętnej, przeto ilość dóbr dostarczanych na rynek albo przewyższa znacznie popyt istotny, albo też wcale na pokrycie jego nie wystarcza. Gdyby więc nawet ten popyt był wciąż jednakowy, cena rynkowa ulegałaby znacznym wahaniom, to spadałaby znacznie poniżej ceny naturalnej, to znów znacznieby ją przewyższała. W drugim rodzaju przedsiębiorstw, gdy wytwór tej samej ilości pracy pozostaje wciąż jednakowy, albo przynajmniej prawie jednakowy, dostosować go można ściślej do popytu istotnego. Gdy przeto popyt pozostaje bez zmiany, cena rynkowa dóbr może również pozostać bez zmiany i zgadzać się z ceną naturalną całkowicie, lub też tak być bliską, jak tylko

to sobie możemy wyobrazić. Że cena płótna i sukna nie podlega ani tak częstym ani tak znacznym zmianom, jak cena zboża, o tem każdy wie z własnego doświadczenia. Cena jednego rodzaju dóbr ulega zmianie jedynie wraz ze zmianami popytu, drugiego zaś rodzaju nie tylko przy zmianach popytu, lecz przy tych, znacznie większych i częstszych zmianach, jakie zachodzą w ilościach dóbr, sprowadzonych na rynek w celu zaspokojenia owego popytu.

Przypadkowe i czasowe wahania w cenie rynkowej jakiegos dobra odbijają się przeważnie na tych jej częściach, które przypadają na płacę i zysk. Mniej dotyczą one tej części, która przypada na rentę gruntową. Renty, ustalonej w pieniądzach, wahania te nie dotyczą wcale, ani pod względem stopy, ani pod względem wartości. O ile renta ustalona jest jako pewna określona część lub jako określona ilość produktu surowego, wszelkie przypadkowe i czasowe wahania w cenie tego produktu odbijają się wprawdzie na rocznej wartości renty, rzadko jednak wpływają na jej roczną wysokość w naturze. Przy ustalaniu warunków dzierżawy, właściciel i dzierżawca starają się wedle możliwości przystosować mniej więcej stopę renty do przeciętnej czyli zwykłej ceny produktu, nie zaś do jego ceny przypadkowej, chwilowej.

Wahania takie odbijają się na wartości i stopie płacy lub zysku w zależności od tego, czy rynek zaopatrzony jest nadmiernie, czy niedostatecznie w dobra lub pracę, w pracę już wykonaną lub dopiero potrzebną. Żałoba publiczna podnosi cenę czarnych tkanin (których w takich razach zazwyczaj za mało jest na rynku) i powiększa zyski tych kupców, którzy mają znaczniejszy ich zapas. Niema ona wpływu na płacę tkaczy. Rynek jest niedostatecznie zaopatrzony w towary, nie zaś w pracę; w pracę już dokonaną, nie zaś dopiero wykonać się mającą. Żałoba publiczna podnosi płacę robotników krawieckich. Pod tym względem rynek jest niedostatecznie zaopatrzony w pracę. Objawia się istotny popyt na większą ilość pracy, na wykonanie większej ilości robót, których jest brak. Obniża ona ceny kolorowych tkanin i zmniejsza zyski tych kupców, którzy posiadają znaczniejsze ich zapasy. Obniża to również płacę robotników, zatrudnionych przy wyrobie tych dóbr, na które popyt został zatomowany na przeciąg sześciu, a może nawet dwunastu mie-

sięcy. Tutaj rynek jest nadmiernie zaopatrzony zarówno w dobra jak w pracę.

Chociaż jednak cena rynkowa każdego poszczególnego dobra ciąży, że tak powiemy, ustawicznie ku cenie naturalnej, to jednak przy wielu dobrach raz szczególne okoliczności, raz znów naturalne przyczyny, kiedy indziej znów specjalne zarządzenia publiczne utrzymują cenę rynkową przez długi przeciąg czasu znacznie powyżej ceny naturalnej.

Gdy skutkiem wzrostu istotnego popytu podnosi się cena rynkowa jakiegoś dobra znacznie ponad cenę naturalną, wówczas ci, którzy kapitały swoje obracają na zaopatrywanie tego rynku, zazwyczaj starannie ukrywają zaszłą zmianę. Gdyby o niej powszechnie wiadzano, wielki ich zysk skłoniłby tylu współzawodników do zastosowania kapitałów w tej samej dziedzinie, że nastąpiłoby rychło zaspokojenie istotnego popytu i obniżenie ceny rynkowej do naturalnej, a może nawet na pewien czas poniżej tejże. Jeżeli rynek położony jest w znacznej odległości od miejsca zamieszkania tych, którzy go zaopatrują, to mogą oni niekiedy zachować tajemnicę przez kilka lat i korzystać przez ten czas z nadzwyczajnych zysków bez nowych współzawodników. Wszelako tajemnice takie, przyznać należy, rzadko utrzymują się długo; nadzwyczajne zyski zaś trwają nie o wiele dłużej, niż owe tajemnice.

Tajemnice wyrobu dają się dłużej zachowywać, niż tajemnice handlu. Farbiarz, który wynalazł sposób otrzymywania pewnego barwnika z materiałów o połowę tańszych niż używane dotychczas, może przy umiejętnym zarządzaniu korzystać z prerogatyw swojego wynalazku aż do śmierci, a nawet przekazać go w spadku swoim potomkom. Nadzwyczajne jego zarobki wynikają z wysokiej ceny, jaką otrzymuje za swoją osobistą pracę. Stanowią one właściwie wysoką płacę za tę pracę. Ponieważ jednak powtarzają się przy każdej części jego kapitału i pozostają wobec tego jako całość w pewnym stałym stosunku do tego kapitału, przeto uważane są zazwyczaj za nadzwyczajne zyski z kapitału.

Podobne wybujałości w cenie rynkowej stanowią oczywiście skutek szczególnego przypadku, którego działanie może jednak trwać niekiedy szereg lat.

Niektóre plody natury wymagają tak specjalnych wa-

runków gleby lub położenia, że nadające się do ich uprawy przestrzenie rozległego kraju nie wystarczają jednak na zaspokojenie istotnego popytu. Cała więc ilość dostarczana na rynek dostaje się tym, którzy skłonni są dać więcej, niż trzeba na opłacenie według naturalnej stopy renty od gruntów produkujących te plody, oraz płacy za pracę i zysku z kapitału, użytych na ich wyrób i dostarczenie na rynek. Plody takie mogą być sprzedawane w ciągu całych stuleci po tej wysokiej cenie; a część składowa ceny, przypadająca na rentę gruntową, jest w tym wypadku tą częścią, która opłacana jest powyżej stopy naturalnej. Renta z gruntów dostarczających płodów tak niezwykle i cennych, np. renta z niektórych winnic francuskich o szczególnie szczęśliwych warunkach gleby i położenia, nie stoi w żadnym stosunku do renty z innych, równie urodzajnych i dobrze uprawnych gruntów tej okolicy. Natomiast płaca za pracę i zyski z kapitału, użytych na dostarczenie tych dóbr na rynek, rzadko przekraczają naturalny stosunek, zwykły w tych okolicach przy innym zastosowaniu pracy i kapitału.

Podobne wybujałości w cenie rynkowej są oczywiście wynikiem przyczyn naturalnych, nie zezwalających, aby istotny popyt znalazł kiedykolwiek całkowite zaspokojenie, i mogących przeto działać bez końca.

Monopol, udzielony jakiejś osobie lub spółce handlowej, działa zupełnie tak samo, jak tajemnica handlowa lub przemysłowa. Stałe dostarczając na rynek ilości niedostatecznych, nigdy nie pokrywając istotnego popytu, monopolisci mogą zbywać swoje towary po cenie znacznie wyższej od naturalnej i ciągnąć korzyści, wyrażające się bądź w płacach, bądź w zyskach, znacznie przewyższających stopę naturalną.

We wszelkich warunkach cena monopolowa jest najwyższa, jaką osiągnąć można. Cena naturalna natomiast czyli cena przy swobodnem współzawodnictwie jest to najniższa cena, jaką można przyjąć; nie we wszystkich może okolicznościach, ale w ciągu jakiegoś dłuższego okresu czasu. Pierwsza z nich bywa we wszelkich warunkach ceną najwyższą, jaką można wycisnąć z nabywców czyli jaką przypuszczalnie zgodzą się zapłacić; druga bywa ceną najniższą, jaką sprzedawcy naogół przyjąć mogą i przy której mogą w dalszym ciągu uprawiać swój zawód.

Wyłączne przywileje cechowe, przepisy o nauce rzemiosła i wszystkie wogóle ustawy, które w pewnych zawodach ograniczają współzawodnictwo do mniejszej liczby osób, niżby bez tego było, zmierzają, choć w mniejszym stopniu, do tego samego celu. Są to pewnego rodzaju rozszerzone monopole, podtrzymujące cenę rynkową poszczególnych dóbr w całych zawodach i w ciągu stuleci powyżej ceny naturalnej, i zapewniające zarówno płacy za pracę jak i zyskom z kapitału, które znajdują w nich zastosowanie, stopę nieco wyższą od naturalnej.

Podobne wybujałości w cenie rynkowej mogą tak długo trwać, jak długo działają wywołujące je zarządzenia publiczne.

Cena rynkowa każdego dobra może wprowadzić przez dłuższy czas trzymać się powyżej jego ceny naturalnej, nie może jednak utrzymać się długo poniżej. Bez względu na to, która z części ceny rynkowej wypada poniżej stopy naturalnej, zawsze osoby poszkodowane natychmiast odczuwają swój uszczerbek i bezzwłocznie wycofają tyle ziemi, albo tyle pracy, albo tyle kapitału, że ilość dostarczana na rynek wnet będzie tylko wystarczała na pokrycie istotnego popytu. Zatem cena rynkowa rychło podniesie się do wysokości naturalnej. Tak przynajmniej miałyby się rzecz tam, gdzie istnieje zupełna swoboda.

Faktycznie wszakże, te same przepisy o nauce rzemiosła i inne ustawy cechowe, które pozwalają robotnikowi, podczas rozkwitu rzemiosła, osiągać zarobki znacznie przewyższające stopę naturalną, niekiedy zmuszają go, gdy rzemiosło jest w upadku, przystawać na znaczne ich obniżenie poniżej tej stopy. Jak w pierwszym wypadku wykluczają wielu ludzi z jego zawodu, tak w drugim wykluczają jego samego z wielu zawodów. Bądź co bądź jednak wpływ tych przepisów nie bywa bynajmniej tak trwały przy obniżaniu zarobku robotnika poniżej, jak przy jego podnoszeniu powyżej stopy naturalnej. W jednym kierunku wpływ ten rozciągać się może na wiele stuleci, w drugim zaś nie trwa dłużej, jak życie robotników, przygotowanych do danego zawodu w okresie jego rozkwitu. Gdy ci wymrą, liczba osób kształconych w danym zawodzie dostosuje się sama do istotnego popytu. Nato, aby w pewnym poszczególnym zawodzie place robocze

lub zyski z kapitałów utrzymać przez kilka pokoleń poniżej stopy naturalnej, potrzebaby praw równie surowych jak w Hindostanie lub w starożytnym Egipcie (gdzie przepisy religijne zmuszały każdego do pozostawiania przy zawodzie ojca, a za najcięższe świętokradztwo poczytywano zmianę tego zawodu na inny).

Oto jest wszystko, co uważałem na teraz za konieczne zaznaczyć w sprawie czasowych lub stałych odchyień ceny rynkowej dóbr od ceny naturalnej.

Sama cena naturalna zmienia się wraz ze stopą naturalną każdej ze swych części składowych, płacy, zysku i renty; a w każdym społeczeństwie stopa ta zmienia się odpowiednio do jego warunków bytu, odpowiednio do jego zamożności lub ubóstwa, jego stanu rozwoju, zastoju lub upadku. W czterech następnych rozdziałach postaram się wyjaśnić możliwie obszernie i jasno przyczyny tych różnych zmian.

Po pierwsze, postaram się wyjaśnić, jakie warunki określają w sposób naturalny stopę płacy roboczej i jak na warunki te oddziałują zamożność lub ubóstwo społeczeństwa, jego stan rozwoju, zastoju lub upadku.

Po drugie, postaram się wykazać, jakie warunki określają w sposób naturalny stopę zysku, oraz jak i na te warunki oddziałują powyższe zmiany stanu społeczeństwa.

Mimo, że płace i zyski pieniężne bywają nader różne przy różnych zastosowaniach pracy i kapitału, to przecież zdaje się istnieć zazwyczaj pewien określony stosunek zarówno między płacami przy rozmaitych zastosowaniach pracy, jak również między zyskami pieniężnymi przy rozmaitych zastosowaniach kapitału. Stosunek ten, jak to się później okaże, zależy poczęści od natury tych rozmaitych zastosowań, poczęści zaś od różnych ustaw i urządzeń publicznych społeczeństwa, w którym one są uprawiane. Stosunek ten, acz pod wielu względami zależny od ustaw i urządzeń publicznych, mało przecież podlega wpływowi zamożności lub ubóstwa społeczeństwa, jego stanu rozwoju, zastoju lub upadku, lecz pozostaje jednakowy lub prawie jednakowy przy wszelkich tych stanach. Na trzeciem więc miejscu postaram się wyjaśnić różne okoliczności, rządzące owym stosunkiem.

Po czwarte wreszcie, postaram się wykazać, jakie warunki rządzą rentą gruntową i bądź podnoszą bądź obniżają cenę rzeczywiście wszelkich płodów ziemi.

ROZDZIAŁ VIII: O PŁACY ROBOCZEJ.

Produkt pracy stanowi jej naturalne wynagrodzenie czyli zapłatę za pracę.

W owym pierwotnym stanie rzeczy, poprzedzającym zarówno zawłaszczenie ziemi jak i gromadzenie kapitału, cały produkt pracy należy do robotnika. Nie ma on ani dziecka ani majstra, z którymi by się musiał dzielić.

Gdyby ten stan rzeczy trwał nadal, to wraz ze wzrostem sił produkcyjnych, jaki stwarza podział pracy, wzrosłyby i płace robocze. Wszystkie rzeczy stałyby się stopniowo tańsze. Na ich wytwarzanie potrzebaby mniejszej ilości pracy; a ponieważ w takich warunkach wymieniano by oczywiście nawzajem za siebie dobra, wytwarzane przez równe ilości pracy, więc i nabywanoby je również za produkt mniejszej ilości pracy.

Ale chociaż wszystkie rzeczy w rzeczywistości staniałyby, to jednak niektóre rzeczy mogłyby napozór być droższe niż przedtem czyli mogłyby być wymieniane za większą ilość innych dóbr. Dla przykładu przypuśćmy, że w większości zawodów siły produkcyjne pracy wzrosły dziesięciokrotnie, czyli że jeden dzień pracy wytwarza dziesięć razy tyle co pierwotnie, że jednak w jakimś określonym zawodzie wzrost jest tylko dwukrotny, czyli że praca jednego dnia wytworzyć może tylko dwa razy tyle co poprzednio. Przy wymianie wytworu jednego dnia pracy w większości zawodów na wytwór jednego dnia pracy w tym poszczególnym zawodzie, możnaby nabyć za dziesięciokrotny płon pierwotnej pracy jednych tylko dwukrotny płon pierwotnej pracy drugiego. Każda więc określona ilość tego ostatniego, np. funt, wydawałaby się pięć razy droższą niż przedtem. W rzeczywistości jednak byłaby dwa razy tańszą. Aczkolwiek bowiem dla jej nabycia potrzebaby pięć razy większej ilości innych dóbr, potrzebaby prze-

cież tylko połowy ilości pracy, by ją nabyć lub wytworzyć. Nabycie byłoby więc dwa razy łatwiejsze niż poprzednio.

Lecz ten pierwotny stan rzeczy, w którym robotnik posiadał cały wytwór swej własnej pracy, nie mógł trwać długo, jak do początków zawłaszczenia ziemi i gromadzenia kapitału. Zakończył się on więc na długo przedtem, zanim najważniejsze udoskonalenia objęły wytwórcze siły pracy, i nie miałyby celu śledzić dalej, jaki mógłby być jego wpływ na wynagrodzenie czyli pracę roboczą.

Z chwilą gdy ziemia staje się prywatną własnością, posiadacz ziemski żąda udziału we wszystkich prawie płodach, jakie na niej robotnik może wyhodować lub zebrać. Jego renta stanowi pierwsze potrącenie z wytworu pracy zajętej na roli.

Rzadko się zdarza, by osoba, która uprawia ziemię, miała się z czego utrzymać aż do zbioru plonu. Na jej utrzymanie łoży zazwyczaj ze swego kapitału pan lub dzierżawca, który ją zatrudnia, a który nie miałby interesu jej zatrudniać, gdyby nie miał udziału w wytworze jej pracy czyli gdyby mu się wyłożony kapitał nie wracał z zyskiem. Ten zysk stanowi drugie potrącenie z wytworu pracy zajętej na roli.

Wytwór każdej niemal pracy podlega podobnemu potrąceniu zysku. We wszystkich rzemiosłach i rękodzielnictwach większość robotników musi mieć z konieczności pracodawcę, który im dostarcza materiałów do pracy, łoży na ich place i utrzymanie aż do wykończenia roboty. Ma on udział w wytworze ich pracy czyli w wartości, jaką ta praca dodaje do materiałów, w które została włożona; a na tym udziale polega jego zysk.

Zdarza się oczywiście niekiedy, że jakiś niezależny robotnik ma dosyć środków na zakupienie materiałów dla swej pracy i na utrzymanie się aż do jej ukończenia. Jest on wówczas pracodawcą i robotnikiem zarazem i korzysta z całego wytworu swej pracy czyli z pełnej wartości tego, co praca jego dodaje do materiałów, w które została włożona. Obejmuje to dwa odrębne dochody, należące zazwyczaj do dwóch różnych osób, mianowicie zysk z kapitału i wynagrodzenie za pracę.

Takie wypadki są jednak niezbyt częste, i wszędzie w Europie na dwudziestu robotników, służących u praco-

dawcy, przypada jeden niezależny; a przez placę roboczą rozumie się wszędzie to, co jest nią zazwyczaj, gdy robotnik jest jedną osobą, a zatrudniający go właściciel kapitału drugą.

Zwykle place robocze zależą wszędzie od umów, zawieranych między temi dwiema stronami, których interesy bynajmniej nie są jednakie. Robotnicy pragną otrzymać możliwie najwięcej, pracodawcy zaś chcą dać możliwie najmniej. Pierwsi skłonni są do zrzeszania się w celu podwyższenia, drudzy zaś dla obniżenia plac roboczych.

Nietrudno jednakże przewidzieć, która z tych dwóch stron w zwykłych okolicznościach będzie miała przewagę w sporze i zmusi drugą do przyjęcia swych warunków. Pracodawcy, jako mniej liczni, o wiele łatwiej mogą się zrzeszać; prócz tego jeszcze prawo uznaje ich zrzeszenia, lub przynajmniej ich nie zabrania, zakazuje zaś związki robotnicze. Nie mamy żadnych uchwał parlamentu przeciwko zmwom w celu obniżenia ceny pracy, wiele wszakże przeciwko zmwom ku jej podwyższeniu. Przy wszelkich takich zatargach pracodawcy mogą wytrwać o wiele dłużej. Posiadacz ziemski, dzierżawca, majster, rzemieślnik lub kupiec naogół mogliby, nawet gdyby ani jednego robotnika nie zatrudniali, przeżyć rok lub dwa z już zdobytego kapitału. Wielu zaś robotników nie potrafiłoby przetrwać bez zajęcia tygodnia, niewielu przetrwałoby miesiąc, a chyba żaden nie przetrwałby roku. Po upływie pewnego czasu robotnik może się stać dla pracodawcy tak niezbędnym, jak pracodawca dla niego, ale ta konieczność nie jest tak nagląca.

Powiedziano, że rzadko słyszymy o zmwach pracodawców, często zaś o zmwach robotników. Jeśli ktoś jednak na tej podstawie mniema, że pracodawcy rzadko kiedy się zmagają, to nie zna ani świata, ani tej sprawy. Pracodawcy są zawsze i wszędzie w pewnego rodzaju milczącym, lecz stałym i nieodmiennym porozumieniu co do niepodnoszenia plac roboczych powyżej istniejącej stopy. Naruszenie tego porozumienia stanowi wszędzie czyn jak najbardziej niepopularny i poczytywany jest pracodawcy przez jego sąsiadów i współtowarzyszy za pewnego rodzaju hańbę. O tem porozumieniu słyszymy istotnie nader rzadko, jest ono bowiem zwykłym i, rzecz można, naturalnym stanem rzeczy, o którym się zazwyczaj nie słyszy. Pracodawcy wchodzą z sobą

niekiedy również w specjalne porozumienia dla obniżenia plac nawet poniżej tej stopy. Są one zawsze prowadzone w milczeniu i w największej tajemnicy aż do chwili wykonania, a gdy robotnicy, jak to czasami bywa, poddadzą się bez oporu, to, choć dotyka ich to boleśnie, inni ludzie nic o tem nie słyszą. Związkom takim przeciwstawia się wszakże niekiedy zrzeszenie obronne robotników; niekiedy łączą się oni sami, bez tego rodzaju wyzwania, dla podniesienia ceny swej pracy. Ich zwykłym motywem są niekiedy wysokie ceny środków żywności, niekiedy znów wielkie zyski, jakie pracodawcy ciągną z ich pracy. Lecz czy zmowy ich są zaczepne czy obronne, zawsze o nich słyszymy bardzo wiele. W celu osiągnięcia szybkiej decyzji uciekają się oni do robienia wielkiego hałasu, a czasami do najbardziej gorszących nadużyć i gwałtów. Są oni rozpaczeni i postępują z nierozwagą i szaleństwem desperatów, którzy muszą albo zagłodzić się, albo napędzić swym pracodawcom strachu, aby uzyskać ich natychmiastową zgodę na swe żądania. Pracodawcy ze swej strony zachowują się w takich razach równie hałaśliwie i nie ustają nigdy w głośnie domaganiu się opieki władz i surowego stosowania praw, z tak wielką srogością ustanowionych przeciw zmwom służby, robotników i czeladzi. Wobec tego robotnicy bardzo rzadko osiągają jakieś korzyści z gwałtowności swych burzliwych wystąpień, które, poczęści z powodu wmieszania się władz, poczęści na skutek przewagi i nieustępliwości pracodawców, poczęści z powodu konieczności poddania się przez większą część robotników dla zdobycia środków do życia, nie kończą się inaczej, jak ukaraniem i upadkiem prowodyrów.

Jakkolwiek jednak pracodawcy w sporach ze swymi robotnikami mają naogół przewagę, istnieje przecie pewna stopa, poniżej której obniżenie zwykłej płacy nawet najniższej kategorii pracy na jakiś dłuższy okres czasu zdaje się być niemożliwe.

Człowiek musi zawsze żyć ze swej pracy, jego płaca robocza musi mu co najmniej wystarczać na utrzymanie. W większości wypadków musi ona być nawet nieco wyższą; w przeciwnym razie nie byłby w stanie stworzyć rodziny, a ród tych robotników wymarłby w pierwszym pokoleniu. Z tego zdaje się powodu Cantillon przyjmuje, że naj-

niższa kategoria zwykłych robotników powinna zawsze zarabiać co najmniej dwa razy tyle, ile potrzebuje na swe własne utrzymanie, aby każdy był w stanie wychować dwoje dzieci; pracę żony, ze względu na konieczność opiekowania się dziećmi, przyjmuje się za dostateczną tylko na jej własne utrzymanie. Obliczono jednak, że połowa dzieci umiera przed dojściem do dojrzałości. Najbiedniejsi więc robotnicy muszą, według tego obliczenia, starać się wychować co najmniej czworo dzieci, aby dwoje z nich miało widoki dojścia do tego wieku. Przyjmuje się jednak, że utrzymanie konieczne dla czworga dzieci jest niemal równe utrzymaniu dorosłego mężczyzny. Ten sam autor dodaje, że pracę krzepkiego niewolnika oblicza się na dwa razy tyle, co jego utrzymanie, i sądzi, że praca najmierniejszego robotnika nie może być mniej warta, niż praca silnego niewolnika. Tyle przynajmniej zdaje się być pewne, że aby utrzymać rodzinę, łączna praca męża i żony nawet w najniższych rodzajach zwykłej pracy musi być w stanie osiągnąć coś więcej ponad to, co jest ściśle niezbędne na ich własne utrzymanie; lecz w jakim stosunku więcej, czy w wyżej wspomnianym, czy w jakimś innym, tego nie podejmuję się określić.

Istnieją jednak pewne okoliczności, dające niekiedy robotnikom przewagę i umożliwiające im podniesienie swych płac roboczych ponad tę skalę, oczywiście najniższą z tych, jakie można pogodzić ze zwykłą humanitarnością.

Gdy w pewnym kraju wzrasta stale zapotrzebowanie ludzi, utrzymujących się z płac roboczych, a więc robotników, czeladników, służby wszelkiego rodzaju, gdy każdy rok dostarcza zajęcia większej liczbie ludzi niż poprzedni, robotnicy nie mają powodu łączyć się dla podniesienia swych płac roboczych. Brak rąk roboczych wywołuje współzawodnictwo między pracodawcami, którzy, aby dostać robotników, przelicytowują się nawzajem i sami łamią w ten sposób naturalną zmovę pracodawców niepodnoszenia płac roboczych.

Popyt na utrzymujących się z płacy roboczej może oczywiście wzrastać jedynie w miarę wzrostu funduszy, przeznaczonych na pokrycie płac roboczych. Te fundusze są dwójakiego rodzaju: po pierwsze dochód, przenoszący niezbędne koszty utrzymania, a po drugie kapitał, przenoszący zasób potrzebny na zatrudnienie samych pracodawców.

Gdy posiadacz ziemski, rentjer lub kapitalista ma większy dochód od tego, który uważa za wystarczający na utrzymanie swej rodziny, to bądź cała, bądź część tej nadwyżki użyje na utrzymanie jednej lub kilku sług. Gdy ta nadwyżka wzrośnie, zwiększy on oczywiście także liczbę tych sług.

Gdy niezależny rzemieślnik, np. tkacz lub szewc, zdobył więcej kapitału, niż potrzebuje na zakupienie materjałów dla swej własnej pracy i na utrzymanie własne do czasu ukończenia roboty, to użyje oczywiście tej nadwyżki na zatrudnienie jednego lub kilku czeladników celem osiągnięcia zysku z ich pracy. Gdy ta nadwyżka wzrośnie, zwiększy on oczywiście liczbę swej czeladzi.

Popyt na utrzymujących się z płacy roboczej wzrasta więc w miarę wzrostu dochodu i kapitału danego kraju i bez tego nie jest w stanie się powiększyć. Wzrost dochodu i kapitału jest wzrostem bogactwa narodowego. Popyt na utrzymujących się z płacy roboczej wzrasta więc w miarę powiększania się bogactwa narodowego i bez tego nie jest w stanie się powiększyć.

Nie wielkość istotna bogactwa narodowego, lecz jego stały wzrost wywołuje podnoszenie się plac roboczych. Przeto nie w najbogatszych krajach płace robocze są najwyższe, lecz w tych, które się najbardziej rozwijają czyli najszybciej wzbogacają. Anglja jest obecnie oczywiście krajem o wiele bogatszym, niż jakakolwiek część Ameryki Północnej, płace robocze są jednakże w Ameryce Północnej znacznie wyższe niż gdziekolwiek w Anglji. W prowincji Nowy Jork prości robotnicy zarabiają dziennie¹⁾ 3 szylingi i 6 pensów w miejscowej monecie, co równe jest 2 szylingom angielskim; cieśle okrętowi zarabiają 10 szylingów i 6 pensów w miejscowej monecie i miarkę rumu o wartości 6 pensów angielskich czyli razem 6 szylingów i 6 pensów angielskich; cieśle budowlani i mularze po 8 szylingów w monecie miejscowej, co równe jest 4 szylingom i 6 pensom angielskim; czeladnicy krawieccy 5 szylingów w miejscowej monecie, stanowiących nieco więcej niż 2 szylingi i 10 pensów angielskich. Wszystkie te ceny są wyższe niż londyńskie; a płace robocze w innych kolonjach mają być równie wysokie jak w Nowym Jorku. Ceny środ-

¹⁾ To było pisane w r. 1773, przed ostatnimi zaburzeniami.

ków żywności są w Ameryce Północnej wszędzie dużo niższe niż w Anglii. Drożyzny nigdy tam nie znano. W najgorszych czasach mieli tam zawsze dosyć dla siebie, a tylko mniej na wywóz. Jeżeli więc cena pieniężna pracy jest tam wyższą niż gdziekolwiek w kraju macierzystym, to jej cena rzeczywista czyli ilość środków żywności i wygod życiowych, jakimi robotnik istotnie rozporządza, musi być w znaczniejszym jeszcze stopniu wyższa.

Lecz chociaż Ameryka Północna nie jest jeszcze tak bogata, jak Anglja, rozwija się jednak o wiele pomyślniej od niej i czyni daleko szybsze postępy ku dalszemu zdobywaniu bogactw. Najpewniejszą oznaką pomyślnego rozwoju danego kraju jest zwiększanie się liczby jego ludności. W Wielkiej Brytanji i w większości innych krajów europejskich nie podwaja się ona, jak przyjmują, prędzej jak w 500 lat. W kolonjach brytańskich w Ameryce Północnej zdwaja się ona, jak stwierdzono, w ciągu 20 lub 25 lat. I w obecnych czasach ten przyrost pochodzi nietylko ze stałego napływu z zewnątrz nowych mieszkańców, lecz głównie z wielkiego rozmnażania się ludzi. Kto dożyje tam późnej starości miewa często od 50 do 100, a czasami i więcej potomków. Praca jest tam tak dobrze wynagradzana, że wielka liczba dzieci w rodzinie, zamiast być ciężarem, jest raczej źródłem dostatku i pomyślności rodziców. Praca każdego dziecka do czasu, zanim opuści dom rodzicielski, ocenia się na jakieś 100 funtów czystego zysku. O młodą wdowę z czworgiem lub pięciorgiem dzieci, która w średnich i niższych warstwach ludności w Europie tak mało miałaby widoków na powtórne zamążpójście, tam ubiegają się często jak o pewnego rodzaju szczęście. Wartość dzieci jest jedną z najsilniejszych zachęt do małżeństwa. Nie powinniśmy się przeto dziwić, że w Ameryce Północnej ludzie wchodzą w związki małżeńskie w bardzo młodym wieku. Pomimo wielkiego przyrostu ludności, wywołanego tak wczesnymi małżeństwami, dają się słyszeć w Północnej Ameryce ciągle skargi na brak rąk roboczych. Popyt na robotników i fundusze przeznaczone na ich utrzymanie zdają się rosnać szybciej, niż możność znalezienia robotników do pracy.

Jeżeli nawet bogactwo jakiegoś kraju jest bardzo wielkie, to jednak, jeżeli pozostaje przez dłuższy czas niezmiennie,

nie możemy się tam spodziewać bardzo wysokich płac roboczych. Fundusze przeznaczone na płace robocze, dochody i zasoby jego mieszkańców mogą być nawet największe, jeżeli jednak ta wielkość przez kilka wieków zupełnie lub prawie zupełnie się nie zmieniała, to liczba zatrudnionych w każdym roku robotników może z łatwością wystarczyć na pokrycie zapotrzebowania robotników na rok następny lub nawet je przewyższyć. Rzadko tam przejawiać się może brak sił roboczych, a pracodawcy nie mają potrzeby przelicytowywać się wzajemnie dla ich pozyskania. Przeciwnie, sił roboczych przybywa w tym wypadku więcej, niż zatrudnienia dla nich. Występuje stały brak pracy, a robotnicy będą zmuszeni przelicytowywać się wzajemnie, aby ją otrzymać. Jeżeli płace robocze w takim kraju były kiedyś wyższe, niż tego wymaga utrzymanie robotnika i umożliwienie mu założenia rodziny, to współzawodnictwo między robotnikami i interes pracodawców rychło obniża je do najniższego poziomu, jaki pogodzić można ze zwykłą humanitarnością. Chiny były przez długi czas jednym z najbogatszych, t. zn. jednym z najżywniejszych, najlepiej uprawnnych, najpracowitszych i najbardziej zaludnionych krajów na świecie. Miały jednak, zdaje się, długi okres zastoju. Marco Polo, który zwiedzał je zgorą 500 lat temu, opisuje ich uprawę roli, przemysł i ludność niemal temi samymi wyrazami, jakimi je opisują podróżnicy naszych czasów. Możliwe, że już nawet długo przed tem osiągnęły one tę pełnię bogactw, jaką natura ich praw i urządzeń osiągnąć pozwalała. Opisy wszystkich podróźników, choć sprzeczne pod wieloma względami, zgodne są z sobą na punkcie niskich płac roboczych i trudności, jakie robotnik ma w Chinach przy utrzymaniu rodziny. Rad jest, gdy może, kopiąc ziemię przez dzień cały, tyle zarobić, by sobie na wieczór kupić skromną porcję ryżu. Położenie rzemieślników, o ile to możliwe, jest jeszcze gorsze. Zamiast czekać obojętnie w swych warsztatach na zlecenia swych klientów, jak to jest w Europie, przebiegają nieustannie ulice z właściwymi swym rzemiosłom narzędziami, ofiarując swe usługi, jakby żebrał o zajęcie. Nędza niższych warstw ludności Chin przewyższa o wiele nędzę najbardziej zubożałych narodów Europy. W okolicach Kantonu setki, a nawet, jak mówią powszechnie, wiele tysięcy rodzin niema wcale mie-

szkań na łódzie, lecz żyje stale w małych łodziach rybackich, na rzekach i kanałach. Środki utrzymania, jakie tam znajdują, są tak nędzne, że skwapliwie wylawiają najobrzydliwsze odpadki, wyrzucane z europejskich okrętów. Każda padlina, ścierwo zdechłego psa lub kota naprzykład, choćby napół zgniłe i cuchnące, jest dla nich tak pożądane, jak najzdrowsze pożywienie dla ludzi innych krajów. Zachętę do małżeństwa stanowi w Chinach nie korzyść z dzieci, lecz wolność zgładzania ich. We wszystkich wielkich miastach wyrzucają wiele dzieci nocą na ulicę lub topią w wodzie jak szczenięta. Wykonywanie tej strasznej funkcji jest podobno nawet uznanym procederem, którym pewni ludzie zarabiają na utrzymanie.

Chociaż Chiny trwają może w zastoju, nie zdają się przecież cofać. Ich miasta nigdzie nie są porzucone przez mieszkańców. Ziemia wzięta pod uprawę nie jest nigdzie w zaniedbaniu. Dlatego też w dalszym ciągu musi być wykonywana ta sama lub prawie ta sama roczna praca, więc i fundusze przeznaczone na jej utrzymanie nie mogły się jeszcze poważnie zmniejszyć. Najniższa kategoria robotników, mimo swego lichego utrzymania, musi w ten czy inny sposób starać się o zachowanie swego gatunku i utrzymanie swej zwykłej liczebności.

Inaczej byłoby w kraju, w którymby fundusze, przeznaczone na utrzymanie pracy, znacznie się zmniejszyły. Każdego roku popyt na służbę i robotników w różnych rodzajach zajęć byłby mniejszy, niż w roku poprzednim. Wielu wyćwiczonych w zawodach wyższego rodzaju, nie mogąc w nich znaleźć zajęcia, szukałoby go chętnie w najniższej klasie. A że ta najniższa klasa zajęć byłaby przepelniona nie tylko własnymi robotnikami, lecz i przybyszami z wszystkich innych klas, współubieganie się o pracę byłoby więc w niej tak wielkie, że obniżyłoby płace robocze do poziomu najędzniejszego i najsłabszego utrzymania robotnika. Wielu nie znalazłoby zajęcia nawet przy tych ciężkich warunkach i albo przymierałoby głodem, albo musiałoby szukać utrzymania w żebractwie lub popełnianiu najcięższych przestępstw. Niedostatek, głód i śmiertelność zapanowałaby natychmiast w tej klasie, a z niej rozprzestrzeniłyby się na wszystkie wyższe klasy, aż doprowadziłyby liczbę mieszkańców kraju do ta-

kiej normy, że ci mogliby się łatwo utrzymać z dochodu i zasobów, któreby w kraju ocalały od okrucieństw i klęsk, jakie zniszczyły resztę. Możliwe, że takim jest w przybliżeniu stan obecny Bengal i kilku innych kolonij angielskich w Indjach Wschodnich. W urodzajnym kraju, poprzednio bardzo wyludnionym, w którym wskutek tego nie trudno być powinno o środki utrzymania, a gdzie pomimo to umiera z głodu trzysta lub czterysta tysięcy ludzi rocznie, fundusze przeznaczone na utrzymanie pracujących nędzarzy są w stanie szybkiego zmniejszania się, tego możemy być pewni. Różnica między duchem konstytucji brytańskiej, który opiekuje się i rządzi Ameryką Północną, a duchem kompanji handlowej, która uciska i panuje w Indjach Wschodnich, nie da się niczem lepiej zobrazować, jak różnicą w położeniu tych dwóch krajów.

Tak więc hojne wynagrodzenie pracy, będąc koniecznym skutkiem, jest zarazem naturalnem znamieniem wrażliwego bogactwa narodowego. I naodwrot, skąpe utrzymanie pracujących nędzarzy jest naturalnem znamieniem zastoju, a ich przymieranie głodem — szybkiego cofania się wstecz.

W Wielkiej Brytanji płace robocze wynoszą, zdaje się, obecnie dużo więcej niż potrzeba, by umożliwić robotnikowi utrzymanie rodziny. Dla uzyskania pewności co do tego faktu nie potrzeba uciekać się do żmudnych i niepewnych obliczeń najniższej sumy, niezbędnej dla tego celu. Istnieje wiele oczywistych oznak, że płace robocze w tym kraju nie są nigdzie ustalane według tej najniższej normy, jaką można pogodzić ze zwykłą ludzkością.

Po pierwsze, wszędzie prawie w Wielkiej Brytanji istnieje, nawet w najniższych kategoriach pracy, różnica między płacą roboczą w letniej i zimowej porze. Płace robocze są zawsze najwyższe w porze letniej. Utrzymanie zaś rodziny, z powodu wydatku na opał, jest najdroższe w zimie. Jeżeli więc płace robocze najwyższe są wtedy, gdy wydatek na utrzymanie rodziny jest najmniejszy, to oczywiście jest, że nie zależą od tego, ile potrzeba na ten wydatek, lecz od ilości i przypuszczalnej wartości pracy. Można w rzeczy samej powiedzieć, że robotnik powinien zaoszczędzić część swej płacy roboczej z lata na pokrycie wydatków zimowych, i że

placa z całego roku nie przewyższa tego, co jest potrzebne na utrzymanie rodziny w ciągu całego roku. Niewolnika jednak, lub kogoś, całkowicie od nas co do swego utrzymania zależnego, nie traktowalibyśmy w ten sposób. Codzienne środki utrzymania otrzymywałyby stosownie do codziennych potrzeb.

Po drugie, place robocze w Wielkiej Brytanji nie wahają się wraz z cenami środków spożywczych. Te ostatnie zmieniają się wszędzie z roku na rok, często z miesiąca na miesiąc. Natomiast cena pieniężna pracy w wielu miejscowościach utrzymuje się niekiedy przez pół wieku na jednakowym poziomie. Jeżeli więc w tych miejscowościach pracujący nędzarz może w ciężkich latach wyżywić swą rodzinę, to musi żyć wygodnie w czasach względnej obfitości, a dostatnio w czasach wyjątkowej taniości. Wysokiej ceny środków żywności, w czasie ubiegłych dziesięciu lat, nie towarzyszył w wielu okolicach Królestwa znaczniejszy wzrost ceny pieniężnej pracy. Przejawił się on istotnie w niektórych, więcej prawdopodobnie z powodu wzrostu popytu na pracę, niż dzięki wzrostowi cen środków żywności.

Po trzecie, jak cena środków żywności zmienia się z roku na rok więcej, niż place robocze, tak z drugiej strony place robocze różnią się od miejscowości do miejscowości więcej, niż ceny środków żywności. Ceny chleba i mięsa są naogół jednakowe lub prawie jednakowe w większej części Zjednoczonego Królestwa. Te i większość innych rzeczy, sprzedawanych w drobnym handlu, w którym pracujący biedak wszystko nabywa, są naogół w wielkich miastach równie tanie albo i tańsze niż w odległych zakątkach kraju, z przyczyn, które później będę miał sposobność wyjaśnić. Natomiast place robocze są w wielkiem mieście i jego okolicy często o czwartą lub piątą część, o 20 lub 25 procent wyższe niż o kilka mil dalej. 18 pensów dziennie uważać można za zwykłą cenę pracy w Londynie i jego okolicy. O kilka mil dalej spada ona do 14 i 15 pensów. 10 pensów uważać można za jej cenę w Edynburgu i jego okolicy. W odległości kilku mil spada ona do 8 pensów, do zwykłej ceny za prostą pracę w większej części niziny Szkockiej, gdzie cena wogóle jest bardziej jednolita niż w Anglii. Taka różnica w cenach, która nie zawsze wydaje się dostateczną, aby przyciągnąć

człowieka z jednej parafji do drugiej, spowodowałaby nawet przy najcięższych towarach niechybnie tak wielki przewóz nietylko z jednej parafji do drugiej, lecz z jednego krańca Królestwa, ba, nieomal z jednego krańca świata do drugiego, że rychło doprowadziłby ceny do jednakowego prawie poziomu. Mimo wszystko co się mówi o lekkości i niestałości natury ludzkiej, oczywiście jest z doświadczenia, że z wszelkich ładunków człowiek jest najtrudniejszy do poruszenia z miejsca. Jeżeli przeto pracujący biedacy mogą wyżywić swe rodziny w tych częściach Królestwa, gdzie cena pracy jest najniższa, to tam, gdzie ona jest najwyższa, muszą żyć w dostatku.

Po czwarte, różnice w cenie pracy nietylko że nie zgażdają się ani co do miejsca ani co do czasu ze zmianami w cenie środków żywności, lecz są często wprost odwrotne.

Zboże, pożywienie ludu prostego, droższe jest w Szkocji niż w Anglii, z której Szkocja otrzymuje prawie co roku bardzo znaczne jego zapasy. Lecz angielskie zboże musi być drożej sprzedawane w Szkocji, do której jest przywożone niż w Anglii, z której ono przychodzi; nie może ono jednak być w Szkocji drożej sprzedawane od zboża szkockiego odpowiedniego gatunku, konkurującego z niem na tymże rynku. Gatunek zboża zależy głównie od ilości mąki, jaką z niego w młynie otrzymujemy, pod tym względem zboże angielskie o tyle przewyższa szkockie, że, aczkolwiek z pozoru lub w stosunku do swej miary często jest droższe, w rzeczywistości, w stosunku do swej jakości lub nawet w stosunku do swej wagi jest naogół tańsze. Natomiast cena pracy jest droższa w Anglii niż w Szkocji. Jeżeli zatem w jednej części Zjednoczonego Królestwa pracujący biedacy mogą wyżywić swe rodziny, to w innej muszą żyć w dostatku. Istotnie mąka owsiana dostarcza prostym ludziom w Szkocji największej i najlepszej części ich pożywienia, które wogóle jest dużo gorsze, niż pożywienie ich sąsiadów angielskich tego samego stanu. Ale ta różnica w sposobie ich utrzymania nie jest przyczyną, lecz skutkiem różnicy w ich płacach; choć często słyszałem, jak dzięki dziwnemu niezrozumieniu rzeczy wymieniano ją jako przyczynę. Wszak nie dlatego, że ktoś trzyma sobie karetkę, podczas gdy sąsiad jego chodzi pieszo, pierwszy jest bogaty, a drugi biedny: dlatego, że jest bo-

gaty, trzyma sobie karete, a drugi, ponieważ jest biedny, chodzi pieszo.

W ciągu ostatniego stulecia, biorąc wszystkie lata razem, zboże było w obu częściach Zjednoczonego Królestwa droższe niż w ciągu stulecia bieżącego. Jest to fakt nie ulegający żadnej poważnej wątpliwości; dowiedzenie go, o ile to wogóle możliwe, bardziej jest przekonywujące w stosunku do Szkocji niż odnośnie Anglii. Wyraźne potwierdzenie tego faktu w stosunku do Szkocji zawierają publiczne wykazy cen zboża wszelkich gatunków, sporządzane pod przysięgą corocznie, odpowiednio do rzeczywistego stanu rynku, w poszczególnych hrabstwach Szkocji. O ileby taki bezpośredni dowód wymagał jeszcze dodatkowego potwierdzenia, to zwróć uwagę, że podobnie działo się we Francji i prawdopodobnie w większej części reszty Europy. Odnośnie do Francji istnieje najoczywistszy dowód. Lecz chociaż pewnem jest, że w obu częściach Zjednoczonego Królestwa zboże było w ostatnim stuleciu nieco droższe niż w bieżącym, to również pewnem jest, że praca była dużo tańszą. Jeżeli przeto pracujący biedacy wtedy mogli wyżywić swe rodziny, to obecnie powodzi im się dużo lepiej. W ostatnim stuleciu najczęstsza płaca dzienna za prostą pracę wynosi w przeważnej części Szkocji latem 6 pensów, a zimą 5 pensów. Prawie tyleż, 3 szylingi tygodniowo płacą dotychczas w niektórych częściach wyżyny Szkockiej i na wyspach zachodnich. W większej części niziny Szkockiej najczęstsza płaca za zwyczajną pracę wynosi obecnie 8 pensów dziennie; 10 pensów, czasami szylinga wynosi ona wkoło Edynburga, w hrabstwach graniczących z Anglią, prawdopodobnie dzięki temu sąsiedztwu, i w kilku innych miejscach, w których w ostatnich czasach był znaczny wzrost zapotrzebowania na pracę — w okolicy Glassgow, Carron, Ayrshire i t. d. Udoskonalenia w rolnictwie, rzemiosłach i handlu wprowadzono w Anglii znacznie wcześniej niż w Szkocji. Wraz z tym postępem musiało nieodzownie też wzrosnąć zapotrzebowanie na pracę i wskutek tego także jej cena. To też w ostatnim jak i w bieżącym stuleciu płace robocze były wyższe w Anglii niż w Szkocji. Wzrosły one znacznie od tego czasu, choć ze względu na wielką różnorodność plac w różnych miejscowościach trudniej ustalić, o ile wzrosły. W 1614 roku płaca żo-

niezra w piechocie wynosiła tyleż, co obecnie — 8 pensów dziennie. Gdy ją wprowadzono, odpowiadała ona oczywiście zwykłej płacy roboczej prostych robotników czyli tej warstwy ludności, z której się zwykle rekrutuje piechota. Lord Główny Sędzia Hales, który pisał za czasów Karola II, oblicza niezbędne wydatki rodziny robotniczej, złożonej z sześciu osób: ojca, matki, dwojga dzieci zdolnych do pracy i dwojga niezdolnych, na 10 szylingów tygodniowo czyli 26 funtów rocznie. Jeżeli nie są w stanie zarobić tego swoją pracą, to muszą, jak on przypuszcza, uzupełnić to żebranią lub kradzieżą. Badał on zdaje się bardzo starannie ten przedmiot ¹⁾. W 1688 roku Gregory King, którego biegłość w politycznej arytmetyce tak bardzo wychwalał doktor Davenant, obliczył zwykły dochód robotników i służby najemnej na 15 funtów rocznie dla rodziny, złożonej przeciętnie, jak przyjmuje, z 3½ osób. Jego obliczenie, choć pozornie różne, zgadza się jednak w gruncie rzeczy prawie zupełnie z obliczeniem sędziego Hales'a. Obaj przyjmują tygodniowy wydatek takich rodzin na jakie 20 pensów od głowy. Od tego czasu zarówno dochody pieniężne jak i wydatki takich rodzin wzrosły znacznie w przeważnej części Królestwa, w jednych miejscowościach więcej, w innych mniej, może jednak nigdzie w tym stopniu, jak to pewne przesadne wyliczenia obecnych plac roboczych przedstawiły w ostatnich czasach publiczności. Należy zwrócić uwagę, że cena pracy nigdzie nie daje się określić bardzo ściśle wskutek tego, że często w tem samem miejscu i za ten sam rodzaj pracy płacone są różne ceny, nie tylko odpowiednio do różnych uzdolnień robotników, lecz także zależnie od hojności lub nieustępliwości pracodawców. Tam, gdzie place robocze nie są regulowane przez prawo, możemy jedynie próbować określić, jakie z nich są najczęstsze; a doświadczenie zdaje się wskazywać na to, że prawo nie jest nigdy w stanie regulować ich należycie, choć często miało do tego pretensje.

Istotne wynagrodzenie pracy, rzeczywista ilość środków i wygod życiowych, które ona może dostarczyć robotnikowi, wzrosła w ciągu bieżącego stulecia bardziej, niż

¹⁾ Patrz jego plan wyżywienia ubogich w dziele: Burn, History of the Poor-laws.

jej cena pieniężna. Staniało cokolwiek nietylko zboże, lecz znacznie jeszcze wiele innych rzeczy, z których pracownicy biedacy mają przyjemną i zdrową odmianę w pożywieniu. Kartofle naprzykład, w większej części Królestwa nie kosztują obecnie połowy tego, co kosztowały przed trzydziestu lub czterdziestu laty. To samo da się powiedzieć o rzepie, marchwi, kapuście, uprawianych dawniej jedynie z pomocą łopaty, a dziś powszechnie z użyciem pluga. Potaniały również wszelkiego rodzaju ogrodowizny. Większą część jabłek a nawet cebuli, spożywanych w Wielkiej Brytanji, sprowadzono w ubiegłym stuleciu z Flandrji. Wielkie postępy w wyrobie grubszych tkanin płóciennych i wełnianych dostarczają robotnikom tańszej i lepszej odzieży, a postępy w obróbce zwykłych metali — tańszych i lepszych narzędzi pracy, jak również wielu przyjemnych i wygodnych sprzętów domowych. Źdrowały coprawda znacznie mydło, sól, świece, skóra i trunki, głównie z powodu nałożonych na nie podatków. Ale ilość tych artykułów, konieczna dla pracujących biedaków, jest tak mała, że wzrost ich ceny nie dorównywa zmniejszeniu się ceny tylu innych rzeczy. Powszechne biadanie nad tem, że zbytke szerzy się nawet wśród najniższych warstw ludności, i że pracujący biedacy nie zadawalają się już tą strawą, odzieżą i mieszkaniem, jakie im dawniej wystarczały, dowodzą, że to nietylko cena pieniężna pracy się powiększyła, ale jej rzeczywiste wynagrodzenie.

Czy ten postęp w położeniu niższych warstw ludności mamy uważać za dodatni czy za ujemny dla społeczeństwa? Na pierwszy rzut oka odpowiedź zdaje się być nadzwyczaj łatwą. Służba, robotnicy i rzemieślnicy wszelkiego rodzaju stanowią przeważającą część każdego wielkiego zorganizowanego społeczeństwa. A to, co stanowi postęp w położeniu większości, nie może być nigdy uważane za szkodę całości. Społeczeństwo, którego przeważająca część członków jest biedna i nieszczęśliwa, z pewnością nie może być kwitnące i szczęśliwe. Zresztą, jest jedynie sprawiedliwe, aby ci, którzy żywią, odziewają i w mieszkania zaopatrują cały ogół ludności, sami mieli taki udział w wytworze swej pracy, iżby mogli się znośnie żywić, ubierać i mieszkać.

Ubóstwo, choć bez wątpienia zniechęca do małżeństwa, nie zawsze mu zapobiega, a nawet zdaje się sprzyjać rozmna-

zaniu. Przymierająca głodem góralka rodzi często więcej niż 20 dzieci, podczas gdy dobrze odżywiona wytworna lady niezdolna jest często dać życie jednemu, a po zrodzeniu dwojga lub trojga dzieci jest naogół wyczerpana. Niepłodność, tak częsta wśród wytwornych kobiet, jest nader rzadką u kobiet niższego stanu. Być może, iż zbytek rozpala u płci pięknej żądzę używania, zdaje się jednak, że zarazem zawsze osłabia, a często i zupełnie niszczy ich zdolność rozrodczą.

Lecz ubóstwo, choć nie zapobiega rozmnażaniu, jest przecie nadzwyczaj niekorzystne dla wyhodowania dzieci. Delikatna roślina kiełkuje, lecz na zimnej glebie i w surowym klimacie wkrótce więdnie i zamiera. Nieraz słyszałem, że w górach Szkocji nie jest niczem nadzwyczajnem, gdy matce, która urodziła dwadzieścioro dzieci, nie uda się nawet dwojga utrzymać przy życiu. Kilku bardzo doświadczonych oficerów zapewniało mnie, że, dalecy od możliwości uzupełnienia dziećmi żołnierskimi swoich szeregów, nie mogą niemi nawet pokryć zapotrzebowania na trębaczy i flecistów. A jednak mało gdzie widzieć można więcej ładnych dzieci, jak koło koszar żołnierskich. Widocznie niewiele z nich dosięga trzynastego lub czternastego roku życia. W niektórych miejscowościach połowa dzieci umiera przed czwartym rokiem życia, w niektórych przed siódmym, a we wszystkich niemal przed dziewiątym lub dziesiątym rokiem życia. Tę wielką śmiertelność znajdujemy jednakże wszędzie głównie wśród dzieci prostego ludu, który nie jest w stanie pielegnować ich z taką pieczołowitością, jak ludzie wyższego stanu. Choć małżeństwa prostego ludu są naogół, płodniejsze, niż małżeństwa wśród sfer wyższych, to jednak stosunkowo mniej ich dzieci dochodzi do dojrzałości. W domach podrzutków i wśród dzieci utrzymywanych z dobroczynności parafij, śmiertelność jest jeszcze większa, niż wśród dzieci prostego ludu.

Każdy gatunek zwierząt rozmnaża się naturalnie w zależności od środków do życia i nigdy żaden gatunek nie jest w stanie przekroczyć tej granicy. W społeczeństwie cywilizowanym jednak, brak środków do życia może ograniczyć dalsze rozmnażanie się rodzaju ludzkiego jedynie wśród niższych warstw ludności; i nie może tego uczynić inaczej, jak

tylko przez zgładzenie znacznej części dzieci z ich płodnych małżeństw.

Hojne wynagrodzenie za pracę, dające im możliwość lepszego zaopatrzenia swych dzieci i wyhodowania w następstwie tego większej ich liczby, prowadzi oczywiście do rozszerzenia i rozciągnięcia tych granic. Godnem jest również zaznaczenia, że czyni ono to w miarę możliwości w stosunku, odpowiadającym zapotrzebowaniu pracy. Gdy to zapotrzebowanie stale wzrasta, wynagrodzenie pracy musi nieodzownie do tego stopnia zachęcić do małżeństw i rozmnażania się robotników, iżby wzrostem swej liczby odpowiadali stale rosnącemu popytowi. Gdyby wynagrodzenie było kiedykolwiek niższe, niż potrzeba dla tego celu, to brak rąk do pracy rychłoby je podniósł; gdyby zaś kiedykolwiek było większe, to nadmierne rozmnożenie wkrótceby je obniżyło do koniecznego poziomu. Rynek byłby w jednym wypadku tak niedostatecznie zaopatrzony w pracę, a w drugim tak nadmiernie, że rychło doprowadziłby jej cenę do właściwego poziomu, wymaganego przez warunki w społeczeństwie. Tym sposobem popyt na ludzi, podobnie jak popyt na każdy inny towar, stanowi również o samem rozmnażaniu ludzi: przyśpiesza je, gdy odbywa się zbyt wolno, tamuje je, gdy dokonywa się zbyt szybko. Ten to popyt reguluje i decyduje o stanie rozmnażania się ludzi w różnych częściach świata, w Ameryce Północnej, w Europie i w Chinach; on to czyni je gwałtownie szybkim w pierwszej, powolnem i stopniowem w drugiej, a zupełnie zatamowanem w trzeciej.

Powiedziano, że zużywanie się niewolnika idzie na koszt pana, zaś zużywanie się wolnego najmity na jego własny koszt. Jednakże w rzeczywistości zużywanie się tego ostatniego idzie tak samo na koszt jego pracodawcy, jak i tamtego. Płace robocze, dawane robotnikom i sługom wszelkiego rodzaju, muszą być takie, aby im jako całości dały możliwość takiego rozmnażania robotników i sług, jakie odpowiada wzrastającemu, malejącemu, lub niezmiennemu zapotrzebowaniu społeczeństwa. Aczkolwiek jednak zużywanie się wolnego najmity idzie również na koszt jego pana, kosztuje go jednak naogół dużo mniej niż zużycie się niewolnika. Funduszem, przeznaczonym na zastąpienie lub, jeśli się tak można wyrazić, reperację zużytego niewolnika, zarządza zwykle

opieszaly pan lub niedbały dozorca, podczas gdy funduszem, przeznaczonym na ten sam cel odnośnie do wolnego człowieka, zarządza on sam. Nieporządki, panujące powszechnie w gospodarstwie bogatych zakradają się siłą rzeczy do zarządu pierwszego funduszu, w drugim ustalają się, również siłą rzeczy, surowa oszczędność i skrzętna gospodarka ubogich. Przy tak różnych zarządach ten sam cel wymagać musi dla swego urzeczywistnienia bardzo różnych wydatków. I dlatego, sądzę, doświadczenie wszystkich czasów i narodów zdaje się wykazywać, że praca wolnych ludzi jest ostatecznie tańszą, niż praca niewolników. Potwierdza się to nawet dla Bostonu, Nowego Jorku i Filadelfji, gdzie płace zwykłych robotników są bardzo wysokie.

Hojne więc wynagrodzenie pracy, będące następstwem wzrastającej zamożności, jest zarazem przyczyną wzrostu ludności. Narzekanie na to jest równoznaczne z wyrzekaniem na nieodzowny skutek i przyczynę największego dobrobytu powszechnego.

Zasługuje może na uwagę, że położenie pracujących biedaków czyli większej części ludności zdaje się być bardziej szczęśliwe i dostatnie w okresie postępu, kiedy społeczeństwo podąża ku dalszym zdobyczom, aniżeli wtedy, kiedy osiągnęło już całkowicie pełnię swych bogactw. W czasach zastoju jest ono ciężkie, w czasach upadku nędzne. Czas postępu jest w rzeczy samej stanem ochoczości i radości dla wszystkich warstw społeczeństwa. Czas zastoju jest ospałością, czas upadku — beznadziejnością.

Hojne wynagrodzenie pracy, zachęcając z jednej strony do rozmnażania się, z drugiej strony wzmaga pilność prostego ludu. Płace robocze są zachętą do pilności, która, podobnie jak inne właściwości ludzkie, wzrasta w miarę otrzymywanej zachęty. Dostatnie pożywienie powiększa siły fizyczne robotnika, a pokrzepiająca nadzieja polepszenia swego położenia i dokończenia żywota — być może — wśród wygod i dostatku pobudza go do najwyższego wyłączenia tych sił. Dlatego też widzimy, że tam, gdzie płace robocze są wysokie, robotnicy są czynniejsi, staranniejsi i sprawniejsi niż tam, gdzie one są niskie: w Anglii np. bardziej niż w Szkocji, w okolicach wielkomiejskich bardziej niż na odległej prowincji. Oczywiście, że niektórzy robotnicy, jeżeli przez cztery

dni mogą zarobić tyle, by wyżyć przez cały tydzień, przez pozostałe trzy dni będą próżnowali. Ale w żadnym razie nie będzie tak u większości. Przeciwnie, robotnicy płatni dobrze od sztuki są nader skłonni do przepracowywania się i do rujnowania w ciągu kilku lat swego zdrowia i organizmu. Cieśla w Londynie i w niektórych innych miejscowościach nie może podobno dłużej jak osiem lat pracować pełnią swych sił. Podobnie się dzieje w wielu zawodach, w których robotnicy płatni są od sztuki, jak to powszechnie jest w manufakturach, a nawet w pracy na roli tam, gdzie płace wyższe są od zwykłych. Prawie każda klasa rzemieślników podlega jakiejś swoistej chorobie, spowodowanej nadmiernem oddawaniem się swemu specjalnemu rodzajowi pracy. Ramuzzini, wybitny lekarz włoski, napisał specjalną książkę poświęconą tym chorobom. Nie uważamy naszych żołnierzy za najpilniejszy gatunek ludzi, a jednak, gdy zatrudniano ich przy pewnych specjalnych pracach i hojnie od sztuki wynagradzano, oficerowie ich musieli niekiedy zastrzegać w umowach z przedsiębiorcą, aby przy określonych stawkach nie mogli zarabiać dziennie powyżej pewnej określonej sumy. Póki nie było tego zastrzeżenia, wzajemne współzawodnictwo i żądza większego zarobku popychała ich często do przepracowywania się i nadwężania zdrowia nadmierną pracą. Nadmierne przykładanie się do pracy w ciągu czterech dni w tygodniu jest często właściwą przyczyną próżnowania przez trzy inne dni, na co tak częste i tak głośnie słyszymy utyskiwania. Zbyt wytężona praca, czy to fizyczna czy umysłowa, trwająca przez szereg dni z rzędu, wywołuje u większości ludzi naturalne pragnienie wytchnienia, które, o ile nie jest pokonane siłą lub jakąś przemożną koniecznością, jest prawie nie do przezwyciężenia. Jest to głos natury, która żąda, by jej ulżyć, niekiedy tylko wypoczynkiem, niekiedy zaś także rozrywką lub odmianą. Jeżeli jej nie zaspakajamy, następstwa są często niebezpieczne, czasami zgubne, a prawie zawsze, prędzej lub później, prowadzą do właściwej danemu zawodowi choroby. Gdyby pracodawcy słuchali zawsze głosu rozsądku i ludzkości, byłiby często skłonniejsi raczej tamować zapal wielu swych robotników do pracy, niż go podniecać. Sądzę, że w każdym zawodzie stwierdzić można, iż człowiek, pracujący z takim umiarkowaniem, które mu pozwala stale pra-

cować, nietylko zachowuje zdrowie, lecz wykonywa też w ciągu roku największą ilość pracy.

Utrzymują, że w latach taniości robotnicy są naogół bardziej opieszali, a w latach drożyzny pilniejsi niż zwykle. Wnioskowano z tego, że obfite odżywianie osłabia ich pilność, a skąpe pobudza. Że obfitsze nieco od zwykłego odżywianie może rozleniwieć niektórych robotników, to nie ulega wątpliwości; żeby jednak wpływ taki miało na większość robotników, lub żeby źle odżywiani naogół lepiej pracowali, niż dobrze odżywiani, przygnębieni lepiej niż ci, co są dobrej myśli, zapadający często na zdrowiu lepiej, niż stale zdrowi — to nie wydaje się zbyt prawdopodobne. Lata drożyzny, należy to zaznaczyć, są naogół dla prostego ludu latami chorób i śmiertelności, co musi zmniejszać wytwór ich pracy.

W latach dostatku służba porzuca często swych chlebobodawców i opiera swój byt o to, co zdobyć może własną przedsiębiorczością. Z drugiej zaś strony ta właśnie taniość środków żywności, zwiększając fundusz przeznaczony na utrzymanie służby, zachęca pracodawców a zwłaszcza dzierżawców do zatrudniania większej liczby slug. Dzierżawcy w takich razach spodziewają się większych zysków ze zboża, zużytego do karmienia większej liczby służby, niż ze sprzedaży zboża po niskiej cenie na rynku. Popyt na pracujących zwiększa się, podczas gdy liczba rąk, zaofiarowanych do zaspokojenia tego popytu zmniejsza się. Przeto cena pracy w latach taniości często się podnosi.

W latach niedostatku trudność i niepewność utrzymania się napelnia tych ludzi znów chęcią powrotu do służby. Wysoka jednak cena środków żywności, zmniejszając fundusze przeznaczone na utrzymanie służby, skłania pracodawców raczej do zmniejszenia niż do powiększenia liczby swych najemników. Nadto w latach drożyzny biedni, samodzielni rękodzielnicy zjadają często swe niewielkie zasoby, z pomocą których zaopatrywali się w materiały dla swej pracy, i są zmuszeni, dla utrzymania się, brać pracę u innych. Więcej ludzi szuka zajęcia, niż go naogół dostać może; wielu jest skłonnych przyjąć pracę na gorszych niż zwykle warunkach, i płace robocze zarówno służby jak czeladzi spadają często w latach drożyzny.

Wobec tego pracodawcy wszelkiego rodzaju robią na swej służbie lepsze interesy w latach drożyzny niż w latach taniości, w pierwszych jest ona bardziej pokorna i zależna niż w drugich. Uważają więc naturalnie pierwsze za korzystniejsze dla przemysłu. Właściciele ziemscy i dzierżawcy, dwie najliczniejsze klasy pracodawców, mają nadto inny jeszcze powód do chwalenia sobie lat drożyzny. Renty jednych i zyski drugich zależą w znacznym stopniu od cen środków żywności. Niema nic bardziej niedorzecznego jak mniemanie, że, pracując dla siebie samych, ludzie są mniej pilni, niż gdy pracują dla innych. Biedny, niezależny rzemieślnik jest naogół pilniejszy nawet od czeladnika pracującego na akord. Pierwszy korzysta z całego wytworu swej pracy, drugi dzieli się nim ze swym pracodawcą. Pierwszy, w swem odosobnieniu i niezależności mniej ulega wpływowi złego towarzystwa, które w wielkich rękodzielnich tak często rujnuje moralność jednostek. Wyższość niezależnego rzemieślnika nad najmitami, godzonymi na miesiące lub lata, których płace i utrzymanie są te same, bez względu na to czy pracują dużo czy mało, jest prawdopodobnie jeszcze większą. Lata taniości wywołują wzmożenie liczby niezależnych rzemieślników w stosunku do czeladzi i sług wszelkiego rodzaju, a lata drożyzny zmniejszenie.

Messance, pisarz francuski o wielkiej wiedzy i bystrości umysłu, zarazem poborca podatkowy okręgu St. Etienne, stara się wykazać, że w latach taniości biedni pracują więcej niż w latach drożyzny i w tym celu porównywa ilości i wartości dóbr wytworzonych w takich czasach w trzech różnych rękodzielnich: w fabryce pospolitych wyrobów wełnianych w Elbeuf, w fabryce płótna i w fabryce jedwabiu, obejmujących cały okręg Rouen. Z rachunku jego, opartego na rejestrach urzędów publicznych, okazuje się, że ilość i wartość dóbr wytwarzanych w tych trzech rękodzielnich były naogół większe w latach taniości niż w latach drożyzny; a największe były one zawsze w latach największej taniości, najmniejsze w latach największej drożyzny. Wszystkie te trzy rękodzielnie trwają zdaje się w zastoju, t. zn. są takimi, które, choć produkcja ich z roku na rok może nieco się waha, naogół jednak ani się cofają, ani też nie postępują naprzód.

Wyrób płótna w Szkocji i grubych wyrobów wełnia-

nych w zachodnim okręgu Yorkshire należą do rękodziel, będących w stanie rozkwitu, których wytwory wzrastają zarówno pod względem ilości, jak i wartości. Po przejrzeniu jednak sprawozdań, ogłaszanych z ich rocznej produkcji, nie byłem w stanie zauważyć jakiegokolwiek wyraźnego związku między jej wahaniami i okresami drożyzny lub taniości. W roku 1740, roku wielkiego niedostatku, obie gałęzie produkcji zdają się podupadać dość znacznie. Lecz w roku 1756, który był również rokiem wielkiego niedostatku, szkocki przemysł poczynił więcej niż zwykle postępy. Przemysł w Yorkshire podupadł, a produkcja jego osiągnęła swój poziom z roku 1755 dopiero po zniesieniu amerykańskiego prawa stemplowego w roku 1766. W tym i następnym roku doszła do nieosiągalnej przedtem wysokości i od tego czasu nadal czyni stale postępy.

Produkcja wszystkich wielkich rękodzieln, mających zbyt na odległych rynkach, zależy oczywiście nietylko od okresów drożyzny lub taniości w krajach wytwarzania, ile raczej od warunków, wpływających na popyt w krajach ich spożycia: od wojny i pokoju, od powodzenia lub upadania innych współzawodniczących rękodzieln i od przychylnego lub niechętnego usposobienia głównych swych odbiorców. Pozatem większa część nadzwyczajnych robót, wykonywanych prawdopodobnie w latach taniości, nie dostaje się nigdy do oficjalnych sprawozdań rękodzieln. Pracownicy mężczyźni, opuszczający swych pracodawców, stają się samodzielnymi robotnikami. Kobiety powracają do swych rodziców i zazwyczaj przędą, by odziać siebie i swoje rodziny. Nawet samodzielni rzemieślnicy nie zawsze pracują dla rynku publicznego, a zatrudnieni są przez któregoś ze swych sąsiadów dla użytku domowego. To też brak rezultatów ich pracy w owych sprawozdaniach oficjalnych, których dane ogłasza się z tak wielkiem namaszczeniem, a z których nasi kupcy i przemysłowcy często napróżno próbowaliby wnioskować o rozwoju lub upadaniu największych państw.

Chociaż wahania w cenie pracy nietylko nie zawsze odpowiadają wahanom cen środków żywności, lecz przeciwnie, są często wprost przeciwne, nie powinniśmy jednak z tego powodu wyobrażać sobie, że cena środków żywności jest bez wpływu na cenę pracy. O cenie pieniężnej pracy stanowią

niezbędnie dwa warunki: popyt na pracę i cena koniecznych środków i udogodnień życiowych. W zależności od tego czy popyt na pracę wzrasta, trwa lub opada, w zależności od tego czy wymaga wzrostu, niezmiennego stanu lub zmniejszania się ludności, ustala się ilość środków i udogodnień życiowych, jakie muszą być dane robotnikowi, a pieniężna cena pracy zależy od tego, ile potrzeba na zakupienie tej ilości. Aczkolwiek więc cena pieniężna pracy jest niekiedy wysoka, gdy cena środków żywności jest niska, to byłaby ona jednak jeszcze wyższa, gdyby, przy tym samym popycie, cena środków żywności była wysoka.

Ponieważ popyt na pracę zwiększa się w latach niespodziewanej i niezwyklej obfitości, a zmniejsza się w latach nieoczekiwanego i niezwyklego niedostatku, cena pieniężna pracy podnosi się nieraz w pierwszych, a opada w drugich.

W takim roku niespodziewanej i niezwyklej obfitości w ręku wielu przemysłowców widzimy fundusze, wystarczające na utrzymanie i zatrudnienie większej liczby pracowników, niż ta, jaką zatrudniali w roku poprzednim; ale tę niezwykłą liczbę pracowników nie zawsze można znaleźć. To też ci przedsiębiorcy, którzy potrzebują więcej robotników, przelicytowują się wzajemnie w celu ich otrzymania, co podnosi niekiedy zarówno rzeczywistą jak i pieniężną cenę pracy.

Wręcz odwrotnie dzieje się w latach niespodziewanego i niezwyklego niedostatku. Fundusze przeznaczone na zatrudnienie pracowników są mniejsze niż w roku poprzednim. Znaczna liczba ludzi jest pozbawiona zajęcia i przelicytowuje się, aby jakąś pracę uzyskać, co niekiedy obniża zarówno rzeczywistą jak i pieniężną cenę pracy. W roku 1740, który był rokiem nadzwyczajnego niedostatku, wielu ludzi gotowych było pracować za samo tylko utrzymanie. W następnych latach obfitości trudniej było o robotników i służbę.

Bieda w latach drożyzny, zmniejszając popyt na pracę, wpływa na obniżenie jej ceny, podczas gdy wysokie ceny środków żywności wpływają na jej podniesienie. Przeciwnie w latach taniości, obfitość, zwiększając popyt, wpływa na podniesienie ceny pracy, podczas gdy taniość środków żywności wpływa na jej obniżenie. Przy zwykłych wahaniach cen środków żywności, te dwa przeciwne wpływy zdają się równoważyć wzajemnie, co prawdopodobnie poczęści jest

przyczyną tego, że płace robocze są wszędzie o wiele bardziej stałe i niezmiennie, niż ceny środków żywności.

Powiększenie się plac roboczych podnosi siłą rzeczy cenę wielu towarów, powiększając tę jej część, która przypada na płace, a tem samem wpływa na zmniejszenie spożycia tych towarów w kraju i zagranicą. Ta sama przyczyna jednak, która podnosi płace robocze, mianowicie zwiększenie się zasobów, ma dążność do powiększenia produktywności pracy i sprawia, że mniejszą ilością pracy wytwarza się większą ilość produktów. Posiadacz kapitałów, zatrudniający dużą liczbę robotników, dąży z konieczności, dla własnej korzyści, do właściwego podziału i rozkładu pracy, aby była w stanie wytworzyć możliwie największą ilość produktów. Z tego samego względu stara się on o dostarczenie im wszelkich najlepszych maszyn, jakie sam lub oni są w stanie wymyśleć. To samo, co stosuje się do robotników poszczególnego warsztatu, stosuje się z tych samych pobudek również do robotników wielkiego społeczeństwa. Im większa ich liczba, tem większy ich naturalny podział na różne klasy i rodzaje zajęć. Więcej głów zajętych jest wynalezieniem najwłaściwszych maszyn do wykonania każdej roboty, więcej przeto prawdopodobieństwa ich wynalezienia. Jest więc wiele towarów, które dzięki tym ulepszeniom o tyle mniejszych wymagają nakładów pracy niż przedtem, że wzrost ceny pracy jest więcej niż wyrównany przez zmniejszenie potrzebnej jej ilości.

ROZDZIAŁ IX: O ZYSKACH Z KAPITAŁU.

Zwiększanie się lub zmniejszanie zysków z kapitału zależy od tych samych przyczyn, co zwiększanie się lub zmniejszanie plac roboczych, mianowicie od wzrostu lub upadku bogactwa w społeczeństwie; lecz przyczyny te wpływają zgola odmiennie na jedno i na drugie.

Wzrost kapitałów, podnoszący płace robocze, ma dążność do obniżania zysków. Gdy kapitały wielu bogatych kupców zwracają się do tej samej gałęzi handlu, to ich wzajemna konkurencja siłą rzeczy ma tendencję do zmniejszenia zysku w danej gałęzi; a gdy podobny dopływ kapitałów

odbywa się we wszelakich różnorodnych gałęziach przemysłu, uprawianych w danem społeczeństwie, to ta sama konkurencja musi sprowadzić ten sam skutek w nich wszystkich.

Nielatwe jest, jak już zaznaczyliśmy, ustalenie wysokości przeciętnych plac roboczych, nawet dla jakiegoś określonego miejsca i w określonym czasie. Nawet w takim wypadku rzadko możemy ustalić więcej, niż najczęstszą płacę roboczą. Ale gdy chodzi o zysk od kapitału, rzadko jesteśmy w stanie nawet tyle zrobić. Zysk podlega tak znacznym wahanom, że nawet osoba, posiadająca jakieś określone przedsiębiorstwo, często nie jest w stanie powiedzieć, jaki ma przeciętny zysk roczny. Zależy on nie tylko od wszelkich zmian w cenie towarów, które dana osoba handluje, lecz także od powodzenia lub niepowodzenia jej konkurentów i klientów i od tysiąca innych przypadków, na jakie wystawione są towary przy przewozie morzem lub lądem, lub nawet przy przechowywaniu w składach. Zmienia się on więc nie tylko z roku na rok, lecz z dnia na dzień, nieomal z godziny na godzinę. Ustalenie przeciętnej wysokości zysków we wszelakich gałęziach przemysłu jakiegoś wielkiego Królestwa musi być jeszcze bardziej trudne; a wytworzenie sobie do pewnego stopnia ścisłego sądu o tem, jakim on był przedtem lub w odległych czasach musi być zupełnie niemożliwe.

Jakkolwiek niemożliwe jest może określenie z pewną ścisłością, jakie są obecnie lub były w dawnych czasach przeciętne zyski od kapitału, pewne pojęcie jednak można sobie o nich wytworzyć z pieniężnej stopy procentowej. Można uznać jako zasadę, że tam, gdzie wiele można osiągnąć przez użycie pieniędzy, zazwyczaj dużo też dają za ich używanie; a gdzie z ich pomocą mało można osiągnąć, tam zazwyczaj mniej za nie dają. W miarę więc jak zmienia się na rynku zwyczajowa stopa procentowa w jakimś kraju, możemy być pewni, że wraz z nią muszą się zmieniać także zwykłe zyski od kapitału, spadać, gdy ona spada, i podnosić się, gdy ona się podnosi. Rozwój stopy procentowej daje nam więc pojęcie o rozwoju zysków.

W 37-ym roku panowania Henryka VIII, wszelki procent powyżej 10 od sta ogłoszono za nieprawny. Musiano widocznie dawniej pobierać nieraz więcej. Za rządów Ed-

warda VI, gorliwość religijna zakazała wszelkich procentów. Zakaz ten wszakże, podobnie jak wszystkie inne tego rodzaju, nie odniósł, zdaje się, żadnego skutku i prawdopodobnie zwiększył raczej, zamiast zmniejszyć lichwę. Statut Henryka VIII został wznowiony w ustawie z 13-go roku panowania Elżbiety, rozdz. 8-y, i 10 od sta pozostało legalną stopą procentową aż do 21-go roku panowania Jakóba I, kiedy ograniczono ją do 8 od sta. Wkrótce po Restauracji obniżono ją do 6, a w 12-ym roku panowania królowej Anny do 5 od sta. Te wszystkie zarządzenia prawne były, zdaje się, bardzo na czasie. Szły one, zdaje się, w ślad, ale nie wyprzedzały rynkowej stopy procentowej, czyli stopy, na jakiej ludzie, zasługujący na kredyt, zwykle pieniądze pożyczali. Od czasów królowej Anny 5 od sta leży raczej powyżej niż poniżej stopy rynkowej. Przed ostatnią wojną pożyczał rząd na 3 od sta, a ludzie o dobrej opinii w stolicy i wielu innych okolicach Królestwa na $3\frac{1}{2}$, 4 i $4\frac{1}{2}$ od sta.

Od czasów Henryka VIII dobrobyt i dochody kraju stale rosły, a przebieg ich wzrostu wykazuje raczej stopniowe przyśpieszenie niż słabnięcie. Zdaje się, nietylko wzrastały, ale wzrastały coraz szybciej i szybciej. W tym samym czasie wzrastały stale płace robocze, ale zyski z kapitału w większości różnorodnych gałęzi handlu i przemysłu zmniejszały się.

Prowadzenie jakiegos przedsiębiorstwa wymaga naogół w wielkiem mieście większych zasobów niż w miasteczku prowincjonalnem. Wielkie kapitały, zastosowane we wszelkich przemysłach, i mnogość bogatych współzawodników sprowadzają zazwyczaj wysokość stopy procentowej w miastach poniżej stopy procentowej w miasteczkach. Natomiast płace robocze są w wielkiem mieście naogół wyższe niż w miasteczku. W szybko rozwijającym się mieście ludzie, mający wielkie kapitały do zastosowania, nie mogą często znaleźć potrzebnej im liczby robotników i dlatego przelicytowują się wzajemnie, aby ich dostać możliwie najwięcej, co podnosi płacę roboczą i obniża zyski z kapitału. W odległych okolicach kraju niema często kapitałów, wystarczających na zatrudnienie wszystkich ludzi, którzy wskutek tego przelicytowują się wzajemnie, aby znaleźć zajęcie, co obniża płacę roboczą i podnosi zyski z kapitału.

W Szkocji, choć ustawowa stopa procentowa jest ta sama co w Anglii, rynkowa stopa procentowa jest raczej wyższą. Ludzie z najlepszą opinią rzadko pożyczają tam na mniej niż 5 od sta. Nawet banki prywatne płacą w Edynburgu 4 od sta za swoje weksle, których częściowa lub całkowita spłata może być wymagana każdego czasu. Prywatni bankierzy w Londynie nie dają żadnych procentów od złożonych u siebie sum. Mało jest interesów, których w Szkocji nie można prowadzić z mniejszym kapitałem niż w Anglii. Zwyczajna przeto stopa zysku musi być nieco wyższa. Płace robocze, jak już wspomnieliśmy, niższe są w Szkocji niż w Anglii. Kraj jest nie tylko dużo biedniejszy, lecz i kroki, którymi zmierza ku lepszej przyszłości — a czyni te postępy niewątpliwie — zdają się być dużo powolniejsze i bardziej opieszale.

Prawna stopa procentowa we Francji, w ciągu bieżącego stulecia, nie zawsze odpowiadała stopie rynkowej¹⁾. W 1720 roku obniżono procent z dwudziestego pensa na pięćdziesiąty czyli z 5 na 2 od sta. W 1724 podniósł on się do trzydziestego pensa czyli do $3\frac{1}{2}$ procent. W 1725 podniósł się znowu do dwudziestego pensa czyli do 5 od sta. W 1766 roku, w czasie rządów p. Laverdy obniżono go do dwudziestego piątego pensa czyli 4-ch od sta. Abbé Terray podniósł go później do poprzedniej wysokości 5-ciu od sta. Przypuszczalnym celem wielu z tych gwałtownych obniżeń procentu było przygotowanie drogi dla obniżenia stopy procentowej długów państwowych, co niekiedy istotnie osiągnęto. Francja obecnie nie jest może tak bogatym krajem, jak Anglja, i choć prawna stopa procentowa często była we Francji niższą niż w Anglii, to stopa rynkowa była tam naogół wyższą; istnieje tam bowiem, jak i w innych krajach, wiele bardzo łatwych i pewnych sposobów omijania prawa. Zyski z przedsiębiorstw, jak mnie zapewniali kupcy angielscy, prowadzący interesy w obu krajach, są we Francji wyższe niż w Anglii; i to jest niewątpliwie głównym powodem, dla którego wielu angielskich poddanych woli użyć swe kapitały w kraju, gdzie prowadzenie interesów poczytywane jest za hańbę, niż tam, gdzie ono jest wysoce poważane. Płace robocze we Francji są niższe niż w Anglii. Gdy się przyjeżdża ze Szkocji do An-

¹⁾ Patrz Denifart, Article Taux des Intérêts, tom III, str. 18.

gli, różnica, jaką spostrzegamy w ubiorze i wyglądzie ludu w obu tych krajach, dostatecznie wskazuje na różnicę w ich położeniu. Kontrast ten jest jeszcze większy, gdy się wraca z Francji. Francja, choć to kraj niewątpliwie bogatszy od Szkocji, nie robi, zdaje się, tak rychłych postępów. Powszechną jest tam, a nawet popularną opinia, że kraj się cofa, opinia, która, jak sądzę, nawet w stosunku do Francji nie jest uzasadnioną, a w stosunku do Szkocji przez nikogo nie może być bronioną, kto kraj ten widzi teraz i widział przed dwudziestu lub trzydziestu latami.

Holandja natomiast, w stosunku do wielkości swego obszaru i ilości swej ludności jest krajem bogatszym od Anglii. Rząd tam pożycza na 2 procent, a ludzie prywatni o dobrej opinii na 3. Płace robocze w Holandji są bodaj wyższe niż w Anglii, a Holendrzy, jak powszechnie wiadomo, zadowolają się w handlu niższemi zyskami, niż jakikolwiek naród w Europie. Niektórzy ludzie twierdzili, że handel hollenderski podupada, i być może, że jest to słuszne w stosunku do niektórych jego gałęzi. Lecz objawy te zdają się dostatecznie wskazywać, że niema tam upadku powszechnego. Gdy zyski się zmniejszają, kupcy są bardzo skorzy do narzekania na upadek handlu, choć zmniejszanie się zysków jest naturalnym skutkiem rozwoju handlu, czyli umieszczenia w nim większych niż poprzednio kapitałów. Podczas ostatniej wojny Holendrzy objęli cały francuski handel tranzytowy, którego bardzo dużą część mają jeszcze w swym ręku. Wielkie udziały, jakie posiadają we francuskich i angielskich funduszach państwowych — ponoć około czterdziestu milionów w tych ostatnich, (w czem podejrzewam znaczną przesadę) — wielkie sumy, jakie pożyczają prywatnym osobom w krajach, gdzie stopa procentowa jest wyższa niż w ich własnym, wszystko to są okoliczności, które niewątpliwie świadczą o nadmiarze ich kapitałów lub o tem, że wzrosły one ponad miarę tego, co z odpowiednim zyskiem zastosować mogą do interesów we własnym kraju; nie świadczy to jednak o zmniejszeniu się tych interesów. Podobnie jak kapitał prywatnego człowieka, choćby nawet zdobyty w jakimś określonym przedsiębiorstwie, może przewyższać to, co w tem przedsiębiorstwie da się zastosować, mimo, że przedsiębior-

stwo to nadal się rozwija, podobnie może też być z kapitałem wielkiego narodu.

W naszych północno-amerykańskich i zachodnio-indyjskich kolonjach nie tylko płace robocze, lecz i procent od kapitału, a zatem i zyski od kapitału są wyższe niż w Anglii. Zarówno prawna jak i rynkowa stopa procentowa wahają się w poszczególnych kolonjach od 6 do 8 od sta. Wszakże wysokie płace robocze i wysokie zyski od kapitału są to rzeczy, które rzadko kiedy idą w parze, wyjąwszy chyba odrębne warunki nowych kolonij. Nowa kolonja musi być zawsze przez pewien czas w stosunku do swego obszaru gorzej zaopatrzoną w kapitały, a w stosunku do swego kapitału gorzej zaludnioną, niż większa część innych krajów. Posiada ona więcej ziemi niż kapitałów do jej uprawy. Obraca przeto te, jakimi rozporządza, na uprawę gruntów najżyźniejszych i najdogodniej położonych, gruntów położonych nad brzegiem morza i wzdłuż rzek spławnych. Ziemię taką nabywać można również często za cenę niższą nawet niż wartość jej naturalnych produktów. Kapitały użyte na kupno i uprawę takich gruntów muszą przeto przynosić bardzo znaczne zyski i umożliwiać tem samem płacenie wielkich odsetek. Szybkie narastanie kapitałów w tak zyskowej lokacji pozwala plantatorowi na zatrudnienie większej liczby robotników, niż ich znaleźć może na nowem osiedlu. To też tych, których może znaleźć, opłaca bardzo sownie. W miarę tego jak kolonja wzrasta, zyski z kapitału stopniowo maleją. Gdy już wszystkie najżyźniejsze i najlepiej położone ziemie są zajęte, z ostatnich pod względem gleby i położenia gruntów ciągnąć można już tylko mniejsze zyski, a więc i mniejsze płacić odsetki od użytego w ten sposób kapitału. Stosownie do tego w większości naszych kolonij zarówno prawna jak i rynkowa stopa procentowa uległy w ciągu bieżącego stulecia znacznemu obniżeniu. W miarę wzrostu bogactwa, kultury i zaludnienia, stopa procentowa obniżała się. Płace robocze nie spadają wraz z zyskami od kapitału. Popyt na pracę rośnie wraz ze wzrostem kapitału, niezależnie od tego, jakie są jego zyski; a gdy one maleją, kapitał może nie tylko dalej wzrastać, lecz nawet wzrastać dużo prędzej niż poprzednio. Z zabiegliwymi narodami, czyniącymi postępy ku zdobyciu bogactw, rzecz się ma podobnie jak z zabiegliwymi jednost-

kami. Wielki kapitał, przynoszący małe zyski, wzrasta naogół szybciej, niż mały kapitał z wielkimi zyskami. Pieniądz rodzi pieniądz — mówi przysłowie. Gdy się cośniecoś zdobyło, łatwo już często zdobyć więcej. Cała trudność — zdobyć to cośniecoś. Związek pomiędzy wzrostem kapitału i wzrostem działalności gospodarczej lub popytu na użyteczną pracę był już poczęści wyjaśniony, będzie jednak jeszcze obszerniej wyjaśniony przy omawianiu nagromadzenia kapitału.

Pozyskanie nowych obszarów lub nowych gałęzi działalności gospodarczej może niekiedy podnieść zyski z kapitału i wraz z tem pieniężną stopę procentową, nawet w kraju, który szybko czyni postępy w zdobywaniu bogactw. Ponieważ kapitały kraju nie wystarczają na pełne rozszerzenie interesów, jakie się przez te nabytki nastęrczają różnym ludziom, zastosowuje się je przeto tylko w tych gałęziach, które największe przynoszą zyski. Część więc kapitału, użyta przedtem w innych gałęziach, zostaje z konieczności wycofana i zastosowana w niektórych nowych i zyskowniejszych gałęziach. Wskutek tego zmniejsza się współzawodnictwo w owych starych gałęziach pracy, a rynek jest mniej obficie zaopatrywany w wiele różnych rodzajów dóbr. Ich ceny wzrastają z konieczności mniej lub bardziej i dają tym, którzy niemi handluja, większe zyski, wskutek czego mogą też pożyczać na większy procent. Przez pewien czas po zakończeniu ostatniej wojny nietylko ludzie prywatni o najlepszej opinii, ale nawet niektóre największe kompanje w Londynie płaciły za pożyczki 5 od sta, gdy przedtem nie miały zwyczaju płacić więcej niż 4 lub $4\frac{1}{2}$ od sta. Tłumaczy się to dostatecznie wielkim przyrostem terytorjów i handlu, wynikającym z naszych nabytków w Ameryce Północnej i w Indjach, bez potrzeby czynienia przypuszczeń o zmniejszeniu się podstawowych kapitałów społeczeństwa. Tak znaczny przyrost nowych przedsiębiorstw, które miały być prowadzone przy pomocy dawnego kapitału, musiał z konieczności spowodować zmniejszenie ilości, ulokowanej w poszczególnych gałęziach, w których wskutek zmniejszenia konkurencji musiał nastąpić wzrost zysków. Będę miał później sposobność wyłożyć powody, które mnie skłaniają do zdania, że podstawowy zapas kapitału Wielkiej Brytanji na-

wet przez ogromne wydatki ostatniej wojny nie uległ zmniejszeniu.

Podobnie, jak zmniejszenie się podstawowych zapasów kapitału społeczeństwa lub funduszy przeznaczonych na utrzymanie wytwórczości, obniża płacę roboczą, podobnie też podnosi zyski od kapitału i wskutek tego pieniężną stopę procentową. Dzięki obniżonej płacy roboczej, właściciele pozostałego w społeczeństwie kapitału mogą z mniejszym niż poprzednio kosztem dostarczać swe towary na rynek, a ponieważ mniej kapitału niż poprzednio użyte jest na zaopatrzenie rynku, mogą je sprzedawać drożej. Te towary kosztują ich mniej, a otrzymują za nie więcej. Ponieważ ich zyski wzrastają na dwie strony, pozwalają więc też na wielkie procenty. Wielkie fortuny, zdobywane tak nagle i łatwo w Bengalu i innych osadach brytańskich w Indjach Wschodnich mogą nas przekonać o tem, że o ile w tych zrujnowanych krajach płace robocze są niskie, o tyle zyski od kapitału są wysokie. Odpowiednią do tego jest też pieniężna stopa procentowa. Farmerzy pożyczają w Bengalu pieniądze często na 40, 50 i 60 procent, dając w zastaw za spłatę zbiory najbliższego roku. I tak jak zyski, umożliwiające taką stopę procentową, muszą pochłaniać całą rentę właściciela ziemi, tak też ta niezmierna lichwa pochłaniać musi większą część owych zysków. Przed upadkiem republiki rzymskiej powszechną była, zdaje się, podobna lichwa w prowincjach pod rujnującym zarządem prokonsulów. Cnotliwy Brutus, jak wiemy z listów Cycerona, pobierał na Cyprze 48 procent za udzielane pożyczki.

W kraju, który osiągnął pełnię bogactw, na jaką mu zezwala natura jego gleby i klimatu oraz położenie w stosunku do innych krajów, który więc nie mógł czynić dalszych postępów, a także się nie cofał, zarówno płace robocze jak i zyski od kapitału byłyby prawdopodobnie bardzo niskie. W kraju, który jest gęsto zaludniony w stosunku do tego, ilu ludzi jego obszar może wyżywić lub jego zasoby zatrudnić, współzawodnictwo o pracę byłoby z konieczności tak wielkie, że zredukowałoby płace robocze do takiego poziomu, jaki niezbędny jest do utrzymania dotychczasowej liczby robotników, a ponieważ kraj już jest całkowicie zaludniony, liczba ta nie mogłaby dalej wzrastać. W kraju,

zaopatrzonym w taką ilość kapitałów, jaka odpowiada interesom, które ma do przeprowadzenia, ilość kapitałów użytych w każdej gałęzi przedsiębiorstw byłaby taką, na jaką zezwala natura i rozmiar tych interesów. Współzawodnictwo byłoby przeto tak wielkie, a więc zyski tak małe, jak tylko być mogą.

Możliwe jednak, że dotąd żaden kraj nie osiągnął jeszcze takiego stopnia zamożności. Chiny trwały, zdaje się, długo w zastoju i już dawno prawdopodobnie osiągnęły tę pełnię bogactw, jaka odpowiada naturze ich ustaw i urzędzeń. Ale ta pełnia jest pewnie dużo mniejszą, niżby przy innych ustawach i instytucjach odpowiadała naturze ich gleby i klimatu oraz położeniu. Kraj, który lekceważy lub gardzi handlem zagranicznym, a obce okręty dopuszcza tylko do jednego lub dwu ze swych portów, nie może robić tyle interesów, ileby przy innych prawach i urządzeniach mógł robić. Nadto w kraju, gdzie bogacze i posiadacze wielkich kapitałów cieszą się wprawdzie dość znacznem bezpieczeństwem, natomiast biedacy lub właściciele małych kapitałów nie cieszą się prawie żadnem i pod pretekstem sprawiedliwości mogą każdej chwili być obrabowani i ograbieni przez niższych mandarynów, ilość kapitałów użytych we wszelkich gałęziach przedsiębiorstw nigdy nie może być tak wielka, jakby zezwalała natura i rozległość tych interesów. Uciskanie biedaków prowadzić musi w każdej gałęzi interesów do monopolu bogaczy, którzy, zagarniając wszystkie przedsiębiorstwa dla siebie, mogą ciągnąć bardzo wielkie zyski. Wobec tego 12 od sta stanowi, jak słychać, powszechną stopę procentu pieniężnego w Chinach, a zwykłe zyski od kapitału muszą być dość duże, aby pozwalały na tak wysoki procent.

Błąd w ustawodawstwie może niekiedy podnieść stopę procentową znacznie ponad poziom, jakiego wymagają warunki kraju, jego bogactwo lub ubóstwo. Gdy prawo nie zmusza do dotrzymywania kontraktów, stawia wszystkich dłużników mniej więcej na tym samym poziomie, na jakim znajdują się w lepiej rządzonych krajach bankruci i ludzie o wątpliwem zaufaniu. Niepewność odebrania z powrotem swych pieniędzy czyni, że pożyczający żąda takiego lichwiarskiego procentu, jaki zazwyczaj brany jest od bankrutów. Wśród ludów barbarzyńskich, które napłynęły do zachod-

nich prowincyj Imperjum rzymskiego; dotrzymywanie kontraktów pozostawione było przez długie lata wzajemnemu zaufaniu stron zawierających umowę. Sądy ich królów rzadko kiedy mieszały się do tych spraw. Wysoka stopa procentowa, jaka istniała w owych starożytnych czasach, tłumaczy się może poczęści tą właśnie przyczyną.

Prawo, zakazujące pobierania wszelkiego procentu, nie zapobiega mu. Wielu ludzi musi pożyczać, a nikt nie udzieli im pożyczki bez takiego wynagrodzenia za użytkowanie swych pieniędzy, które odpowiada nietylko temu, co one przynieść mogą użytkującemu je, lecz i trudności i niebezpieczeństwu omijania prawa. Wysoką stopę procentową u wszystkich mahometkańskich narodów przypisuje Montesquieu nie ich ubóstwu, lecz poczęści powyższemu niebezpieczeństwu, poczęści zaś trudności otrzymania pieniędzy z powrotem.

Najniższa zwyczajowa stopa zysku musi zawsze przewyższać nieco to, co wystarcza na wyrównanie możliwych strat, na jakie narażone jest każde zastosowanie kapitałów. Ta właśnie nadwyżka stanowi czysty zysk czyli zysk netto. Dochód, nazywany brutto, zawiera często nietylko tę nadwyżkę lecz i to, co jest przeznaczone na pokrycie owych nieprzewidzianych strat. Procent, jaki pożyczający jest w stanie zapłacić zależy jedynie od czystego zysku.

Najniższa zwyczajowa stopa procentowa musi również być cokolwiek wyższą od tego, co wystarcza na pokrycie możliwych strat, na jakie narażone jest udzielanie pożyczek nawet przy zachowaniu należytej ostrożności. Gdyby nie była wyższą, jedynymi pobudkami do udzielania pożyczek mogłyby być dobroczynność lub przyjaźń.

W kraju, któryby osiągnął pełnię swych bogactw, w którymby więc każda poszczególna gałąź interesów zaoopatrzona była w największą ilość kapitałów, jakie może zużytkować, zarówno zwyczajowa stopa czystego zysku, jak i rynkowa stopa procentowa, którą ten zysk musi pokryć, byłyby nader niskie, tak, że nikt oprócz najbogatszych ludzi nie miałby możliwości żyć z procentów od swych pieniędzy. Wszyscy ludzie mało lub średnio zamożni byłiby zmuszeni sami kierować użytkowaniem swych kapitałów. Prawie każdy musiałby z konieczności być człowiekiem interesu lub uprawiać jakiekolwiek rzemiosło. Holandja zdaje się być nader

bliską tego stanu. Nie uchodzi tam, nie być człowiekiem interesu. Pod wpływem konieczności staje się to powszechnym zwyczajem, a zwyczaje decydują o obyczajach. Podobnie, jak śmieszne jest nie ubierać się tak jak inni, tak też do pewnego stopnia dziwaczne jest nie mieć podobnego do innych zatrudnienia. Jak człowiek zawodu cywilnego jest nie na miejscu w obozie lub w garnizonie i do pewnego stopnia naraża się na pogardę, tak też dzieje się z człowiekiem próżnującym między ludźmi interesu.

Najwyższa zwyczajowa stopa zysku będzie taka, która z ceny większości towarów pochłania wszystko, co przypaść winno na rentę gruntową, a pozostawia jedynie to, co jest niezbędne na opłacenie pracy przysposobienia i dostarczenia na rynek, według najniższej stopy płacy, jaka gdziekolwiek za pracę jest dawana, uwzględniając tylko utrzymanie robotnika. Robotnika trzeba zawsze, póki pracuje, w ten czy inny sposób utrzymywać, ale właściciel ziemski nie zawsze musi otrzymać zapłatę. Zyski z handlu, prowadzonego przez służbę wschodnio-indyjskiej kompanji w Bengalu, nie odbiegają, być może, bardzo od tej stopy.

Stosunek, w jakim zwykła rynkowa stopa procentowa powinna pozostawać do zwyczajowej stopy czystego zysku, zmienia się z konieczności w miarę wzrostu lub obniżania się zysku. Zysk, równy podwojonej stawce procentowej, uważają kupcy w Wielkiej Brytanji za dobry, umiarkowany, słuszny, wszystko terminy, które, sądzę, nie oznaczają nic innego, jak zwykły i przyjęty zysk. W kraju, w którym zwykła stopa czystego zysku wynosi 8 do 10 procent, może być słuszne, że połowa tego przypada na opłacenie procentu, o ile przedsiębiorstwo prowadzone jest za pożyczone pieniądze. Ciężar ryzyka kapitału spada na dłużnika, który go, że tak powiem, ubezpiecza dla wierzyciela; a 4 lub 5 od sta można uważać w większości interesów zarówno za dostateczny zysk od ryzyka tego ubezpieczenia, jak i za wystarczające odszkodowanie za trudy obracania kapitałem. Lecz stosunek procentu do czystego zysku nie może być taki sam w krajach, w których zwykła stopa zysku jest bądź znacznie niższą, bądź też znacznie wyższą. Gdy jest znacznie niższą, nie można chyba połowy przeznaczyć na odsetki, natomiast można dać więcej, gdy jest znacznie wyższą.

W krajach, szybko postępujących ku bogactwu, niska stopa zysku może w cenach wielu towarów równoważyć wysokie płace robocze i umożliwić tym krajom, tak tanio sprzedawać, jak ich mniej zamożni sąsiedzi, u których płace robocze mogą być niższe.

W rzeczywistości wysokie zyski mają silniejszą tendencję do podnoszenia ceny towaru, niż wysokie płace robocze. Gdyby np. w manufakturze płóciennej podniesiono płacę różnych robotników, czesaczy lnu, przędzarzy, tkaczy etc., wogóle wszystkich o 2 pensy na dzień, trzebaby cenę sztuki płótna o tyle razy po 2 pensy podnieść, ile stanowi liczba zatrudnionych przy tem robotników, pomnożona przez liczbę zużytych dni. Ta część ceny towaru, która się pokrywa z placą roboczą, wzrastałaby na różnych szczeblach wytwarzania jedynie w stosunku arytmetycznym do wzrostu plac roboczych. Lecz gdyby zyski tych wszystkich, którzy zatrudniają owych robotników, wzrosły o 5 procent, to część ceny towaru, pokrywająca się z zyskiem, wzrastałaby poprzez różne stadją wytwarzania w proporcji geometrycznej do owego wzrostu zysku. Przedsiębiorca, zatrudniający robotników przy czesaniu lnu, żądałby przy sprzedaży swego lnu dodatkowych 5-ciu procent od całej wartości materiału i plac, jakie wydał na swych robotników. Pracodawca przędzarzy żądałby dodatkowych 5-ciu procent zarówno od zapłaconej ceny lnu jak i od płacy roboczej przędzarzy. A przedsiębiorca, zatrudniający tkaczy, żądałby również 5-ciu procent zarówno od ceny zapłaconej za przędzę jak i od płacy roboczej tkaczy. Wzrost plac roboczych oddziaływa na cenę towaru tak, jak zwykły procent na wzrost długu. Natomiast wzrost zysku działa tak, jak procent składany. Nasi kupcy i przedsiębiorcy narzekają bardzo na złe skutki wysokich plac roboczych, podnoszących ceny, i zmniejszających tem samem sprzedaż ich towarów w kraju i zagranicą. Nie wspominają jednak nic o złych skutkach wysokich zysków. Milczą o zgubnych skutkach własnych korzyści, a narzekają jedynie na korzyści przypadające innym.

ROZDZIAŁ X: O PŁACY ROBOCZEJ I ZYSKU PRZY RÓZNYCH ZASTOSOWANIACH PRACY I KAPITAŁU.

Ogólne sumy cech korzystnych i ujemnych rozmaitych rodzajów zastosowania pracy i kapitału muszą w tej samej okolicy być albo zupełnie jednakowe, albo stale zmierzać do równości. Gdyby w jakiejś okolicy pewien rodzaj zatrudnienia był wyraźnie bardziej korzystny lub mniej korzystny od innych, to w pierwszym wypadku tak wielu napłynęłoby doń ludzi, a w drugim tak wieluby je porzuciło, iż jego korzyści rychło zrównałyby się z poziomem innych zajęć. Tak przynajmniej stałoby się w społeczeństwie, w którym sprawy pozostawione są swemu naturalnemu biegowi, w którym panuje zupełna wolność, i gdzie każdy człowiek ma najzupełniejszą swobodę wybrania sobie zajęcia, jakie uważa za stosowne i zmieniania go tak często, jak uzna za stosowne. Interesy własne kazałyby każdemu człowiekowi szukać zajęcia korzystnego i unikać niekorzystnych.

Pieniężne płace robocze i zyski są właściwie wszędzie w Europie nadzwyczaj różne, odpowiednio do rozmaitych zastosowań pracy i kapitału. Te różnice powstają jednak poczęści z pewnych warunków w samych rodzajach zastosowania, z których niektóre bądź rzeczywiście, bądź w wyobrażeniu ludzi wynagradzają małe zyski pieniężne, a inne równoważą wielkie, poczęści zaś wynikają z polityki Europy, nie pozostawiającej nigdzie tym sprawom zupełnej swobody.

Oddzielne rozpatrzenie tych okoliczności i tej polityki wymaga podziału niniejszego rozdziału na dwie części.

CZĘŚĆ I. NIERÓWNOŚCI, WYNIKAJĄCE Z NATURY SAMYCH ZASTOSOWAŃ.

Następujące pięć okoliczności są temi głównymi, które, o ile potrafiłem zaobserwować, w niektórych zatrudnieniach wynagradzają małe pieniężne zyski, a w innych równoważą wielkie: po pierwsze, przyjemność lub nieprzyjemność samych zajęć; po drugie, łatwość i taniość lub trudność i kosztowność nauczania się ich; po trzecie, stałość lub niestałość zatrudnienia w nich; po czwarte, małe lub wielkie zaufanie,

jakie pokładane być musi w tych, którzy się danemu zajęciu oddają; po piąte, prawdopodobieństwo lub nieprawdopodobieństwo powodzenia w nich.

1-o. Placa robocza jest różna w zależności od tego, czy zatrudnienie jest łatwe czy uciążliwe, czyste czy brudne, zaszczytne czy hańbiące. I tak czeladnik krawiecki zarabia w większości miejscowości w ciągu roku mniej, niż czeladnik tkacki. Praca jego jest dużo lepszą. Czeladnik tkacki zarabia mniej, niż czeladnik kowalski. Praca jego nie zawsze jest lepszą, ale jest o wiele czystsza. Czeladnik kowalski, chociaż jest rzemieślnikiem, rzadko zarabia w ciągu 12 godzin tyle, co górnik, będący tylko wyrobnikiem, zarabia w ciągu 8 godzin. Praca jego jest mniej brudną, mniej niebezpieczną i wykonywana jest przy świetle dziennem i na powierzchni. Zaszczyt stanowi znaczną część wynagrodzenia we wszystkich zaszczytnych zajęciach. Pod względem wynagrodzenia pieniężnego są one naogół za nisko wynagradzane, co postaram się wykazać poniżej. Niesława powoduje przeciwny skutek. Zawód rzeźnicki ma w sobie coś brutalnego i odrażającego, ale jest on w większości miejscowości bardziej popłatny, niż większa część zwykłych zajęć. Najbardziej ohydne ze wszystkich zajęć, zajęcie kała, jest w stosunku do ilości wykonanej pracy lepiej płatne, niż jakiegokolwiek inne zwykłe zajęcie.

Łowiectwo i rybołówstwo, te najważniejsze zajęcia ludzi w społeczeństwie pierwotnem, stają się w społeczeństwach rozwiniętych najprzyjemniejszymi rozrywkami: uprawia się je dla przyjemności, gdy dawniej uprawiano je z potrzeby. Wszyscy przeto ludzie, którzy w społeczeństwie rozwiniętem tem się trudnią dla zarobku, co inni uprawiają dla rozrywki, są bardzo biedni. Rybacy byli biedni od czasu Teokryta ¹⁾. Kłusownik jest w Wielkiej Brytanji zawsze bardzo biednym człowiekiem. W krajach, gdzie surowość prawa nie dopuszcza kłusownictwa, uprawniony myśliwy znajduje się w niewiele lepszym położeniu. Naturalne upodobanie dla tych zajęć czyni, że więcej ludzi im się oddaje, niż może z nich żyć wygodnie, a produkt ich pracy okazuje się na

¹⁾ Patrz Idyllium XXI.

rynku w stosunku do ilości tej pracy zbyt tani, aby mógł robotnikom dać coś więcej, niż najskąpsze utrzymanie.

Przykrość i niesława wpływają na zyski od kapitału w ten sam sposób jak na płace robocze. Oberżysta lub szynkarz, który nigdy nie jest panem w swoim domu i narażony jest na brutalność każdego pijaka, niema ani zbyt przyjemnego ani zbyt poważanego zajęcia. A jednak trudno znaleźć zwykle zajęcie, w którym mały kapitał daje tak wielkie zyski.

2-o. Płaca robocza jest różna zależnie od łatwości i taniości lub trudności i kosztowności nauczania się danego zajęcia.

Gdy ustawiamy jakąś kosztowną maszynę, to musimy oczekiwać, że nadzwyczajny produkt, który ona ma wytwarzać, do czasu zużycia się maszyny zwróci kapitał wydany na jej budowę wraz ze zwykłymi conajmniej zyskami. Człowiek, wyszkolony kosztem wielkiej pracy i czasu dla jednego z tych zajęć, które wymagają nadzwyczajnej biegłości i sprawności, może być przyrównany do jednej z owych kosztownych maszyn. Należy oczekiwać, że praca, której się uczy, zwróci mu poza zwykłą płacą za zwykłą pracę, także wszystkie wydatkiłożone na wykształcenie wraz ze zwykłymi conajmniej zyskami od równie wielkiego kapitału. Musi to nadto nastąpić w jakimś niezbyt długim czasie, przy którym uwzględnić trzeba nader niepewny wiek życia ludzkiego, jak się przy maszynie uwzględnia bardziej określony okres jej działania.

Na tej zasadzie opiera się różnica pomiędzy płacą robotnika wykwalifikowanego i zwykłego robotnika.

Polityka europejska uznaje pracę wszelkich maszynistów, rzemieślników i rękodzielników za pracę wykwalifikowaną, zaś pracę wszelkich robotników wiejskich za pracę zwykłą. Wychodzi ona, zdaje się, z założenia, że praca pierwszych jest z natury swej bardziej akurată i subtelną niż praca drugich. W niektórych wypadkach może tak jest istotnie, ale w większości wypadków rzecz się ma zupełnie inaczej, co postaram się wykazać niebawem. Prawa i zwyczaje europejskie przeto, aby uzdolnić człowieka do wykonywania jednego rodzaju pracy, nakładają obowiązek nauki, mniej lub bardziej surowy w różnych okolicach. Drugi rodzaj pracy pozostawiają one wolny i otwarty dla każdego. W czasie

trwania nauki cała praca terminatora należy do jego majstra. W tym czasie muszą rodzice lub krewni częstołożyć na jego utrzymanie, a prawie zawsze kupować mu odzienie. Zwykle trzeba też płacić pewną sumę majstrowi za to, że go uczy swego rzemiosła. Kto nie może dać pieniędzy daje swój czas lub wiąże się na większą niż zwykła liczba lat; ustępstwo to, choć ze względu na zwykłą opieszałość terminatorów nie zawsze jest korzystne dla majstra, jednak zawsze niekorzystne jest dla terminatora. W pracy na roli natomiast robotnik, wykonywując łżejsze roboty, zaznajamia się zarazem z cięższemi, a własna praca daje mu utrzymanie poprzez wszystkie okresy jego zajęcia. Słuszne więc jest, aby płace maszynistów, rzemieślników i rękodzielników w Europie były nieco wyższe, niż płace zwykłych robotników. Tak też jest istotnie, a ich wyższe dochody czynią, że w większości miejscowości uważani są za ludzi wyższego stanu. Ta wyższość jednakże jest bardzo nieznaczna; dzienne lub tygodniowe zarobki czeladników w bardziej pospolitych rodzajach rzemiosł, np. przy wyrobie zwyczajnego płótna i sukna, są w większości miejsc przeciętnie niewiele większe od zarobków zwykłych robotników. Coprawda, ich zatrudnienie jest bardziej stałe i równomierne, a wyższość ich zarobków, biorąc pod uwagę cały rok, jest może cokolwiek większą. Nie zdaje się jednak, aby przenosiła to, co potrzebne jest na zwrócenie im wyższych kosztów nauki.

Kształcenie się w sztukach pięknych i wolnych zawodach jest jeszcze bardziej żmudne i kosztowne. To też i pieniężne wynagrodzenie malarzy i rzeźbiarzy, prawników i lekarzy musi być jeszcze bardziej hojne; dlatego też jest takie rzeczywiście.

Zyski od kapitału zdają się bardzo mało zależeć od trudności lub łatwości wyuczenia się danego rzemiosła, w którym ten kapitał jest umieszczony. Wszelkie sposoby zastosowania kapitału w wielkich miastach zdają się istotnie być jednakowo łatwe lub jednakowo trudne do nauczenia. Jedną gałąź zagranicznego lub wewnętrznego handlu nie może chyba być o wiele bardziej zawiłą niż druga.

3-o. Płace robocze są różne w różnych zatrudnieniach, zależnie od stałości lub niestałości zajęcia.

W jednych zawodach zajęcie jest o wiele bardziej stałe

niż w innych. W większości rzemiosł czeladnik może być pewny zajęcia na wszystkie dni w roku, w które będzie zdolny do pracy. Mularz natomiast nie może pracować ani przy wielkim mrozie, ani przy złej pogodzie, a i w innych okresach czasu zajęcia jego zależy od przypadkowego zapotrzebowania jego klientów. Jest on przeto narażony na częste pozostawanie bez pracy. Wskutek tego zarobki jego, w okresie gdy ma zajęcie, nietylko muszą wystarczać na utrzymanie w czasie braku pracy, ale także dać pewne odszkodowanie za te chwile obawy i rozpacz, do jakich go doprowadza myśl o tem niepewnem położeniu. Gdzie zatem, według obliczeń, zarobki większości rzemieślników na równym niemal stoją poziomie z płacą dzienną zwykłych robotników, zarobki mularzy są zazwyczaj półtora lub dwa razy większe. Gdy prosty robotnik zarabia 4 do 5 szylingów tygodniowo, mularz zarabia często 7 do 8; gdzie pierwszy zarabia 6, drugi zarabia często 9 i 10; a w Londynie, gdzie pierwszy zarabia 9 lub 10 szylingów, drugi zarabia zwykle 15 i 18 szylingów. A jednak żaden rodzaj wykwalifikowanej pracy nie jest, zdaje się, tak łatwy do nauczenia, jak mularstwo. Podobno tragarze lektyk w Londynie pracują nieraz podczas lata jako mularze. Wysokie płace tych robotników są więc nietyłe wynagrodzeniem za ich sprawność, ile raczej odszkodowaniem za niestałość ich zajęcia.

Cieśla wykonywa chyba rzemiosło bardziej kunsztowne i bardziej złożone, niż mularz. Jednak jego płaca dzienna w większej części miejscowości, gdyż nie wszędzie tak jest, wynosi nieco mniej. Jego zatrudnienie zależy w znacznym stopniu, ale nie w zupełności, od przypadkowych zamówień klientów i nie jest wystawione na przerwy z powodu niepogody.

Gdy zawody, dające naogół stałe zajęcie, w jakiejś określonej miejscowości tej stałości nie zabezpieczają, wówczas płace w nich wzrastają zwykle dość znacznie ponad ich zwykły stosunek do płacy prostych robotników. W Londynie prawie wszyscy czeladnicy w rękodzielnach przyjmowani są i wydalani z pracy przez majstrów z dnia na dzień lub z tygodnia na tydzień, w podobny sposób jak w innych miejscowościach robotnicy dniówkowi. Wskutek tego najniższa klasa rzemieślników, czeladnicy krawieccy zarabiają tam pół

korony dziennie, chociaż jako płacę dzienną prostych robotników można przyjąć 18 pensów. W małych miastach i osadach wiejskich płace czeladników krawieckich często nie dorównują płacom zwykłych robotników; ale w Londynie pozbawieni są oni często przez wiele tygodni pracy, zwłaszcza podczas lata.

Gdy niestałość zajęcia idzie w parze z uciążliwością, nieprzyjemnością i brudem w pracy, podnosi to niekiedy płace najprostszych robotników ponad płace najsprawniejszych rzemieślników. Robotnik w kopalni węgla, pracujący na akord, zarabia podobno w Newcastle naogół dwa razy tyle, co zwykły robotnik, a w niektórych okolicach Szkocji trzy razy tyle. Tę wysoką płacę roboczą przypisać należy całkowicie uciążliwości, nieprzyjemności i nieczystości pracy. Stałość tego zajęcia jest przeważnie zależna jedynie od samego robotnika. Tragarze węgłowi w Londynie wykonywują pracę, która pod względem uciążliwości brudu i nieprzyjemności prawie dorównywa pracy górników, a z powodu nieuniknionej nieregularności nadchodzenia okrętów z węglem, zatrudnienie większości tych robotników jest z konieczności bardzo niestałe. Jeżeli więc górnicy zarabiają dwa i trzy razy tyle, co prosty robotnik, nie powinno się wydawać niesłuszne, że tragarze węgłowi zarabiają niekiedy cztery i pięć razy tyle. Badanie, przeprowadzone przed kilku laty nad ich położeniem wykazało, że przy stawkach wynagrodzenia, jakie wówczas otrzymywali, mogli dziennie zarobić od 6 do 10 szylingów. Sześć szylingów stanowi około czterokrotnej płacy zwykłego robotnika w Londynie, a w każdym zawodzie najniższe zwykle zarobki można zawsze uważać za zarobki przeważającej większości. Jakkolwiekby nienormalnemi wydają się te zarobki, to jednak, gdyby wynosiły więcej, niż potrzeba na wynagrodzenie przykrych stron tej pracy, tak wielka byłaby wkrótce liczba kandydatów do tej pracy, że płace w tym zawodzie, jako że niema on żadnego wyjątkowego przywileju, obniżyłyby się do niższego poziomu.

Stałość lub niestałość zatrudnienia nie może mieć wpływu na zwykłe zyski od kapitału w jakimś zawodzie. Czy kapitał jest stałe w obrocie, czy też niestałe, nie zależy od przedsiębiorstwa, lecz od prowadzącego przedsiębiorstwo.

4-o. Płaca robocza jest różna, zależnie od większego lub mniejszego zaufania, jakie trzeba pokładać w robotnikach.

Płace złotników i jubilerów są wszędzie wyższe, niż płace innych robotników, mających takie same lub nawet wyższe kwalifikacje, a to z powodu cennego materiału, jaki im jest powierzany.

Nasze zdrowie powierzamy lekarzowi, nasz majątek, niekiedy nasze życie i dobrą sławę prawnikowi i adwokatowi. Takiego zaufania nie możnaby ze spokojem pokładać w ludziach niskiego stanu lub żyjących w ciężkich warunkach. Ich wynagrodzenie musi przeto być tego rodzaju, by im zapewniało taką pozycję w społeczeństwie, jakiej wymaga tak znaczne zaufanie. Długość czasu i wielkie koszty, zużyte na ich wykształcenie, łącznie z powyższym warunkiem, podnoszą z konieczności jeszcze bardziej cenę ich pracy.

Gdy ktoś umieszcza w przedsiębiorstwie jedynie swój własny kapitał, to zaufanie jest tu bez znaczenia, a kredyt, jaki znajduje u innych, nie zależy od natury jego przedsiębiorstwa, lecz od ich opinii o jego powodzeniu, uczciwości i rozsądku. Nie można więc różnej stopy zysków, spotykanych w różnych gałęziach przedsiębiorczości, przypisywać różnym stopniom zaufania, pokładanego w przedsiębiorcach.

5-o. Płace robocze są różne w różnych zajęciach, zależnie od prawdopodobieństwa lub nieprawdopodobieństwa powodzenia w nich.

Prawdopodobieństwo, że jednostka nabędzie uzdolnienie do wykonywania zawodu, w którym się kształci, jest w różnych zawodach różne. W większości zawodów ręko-dzielniczych powodzenie jest nieomal pewne; natomiast w zawodach wolnych jest ono bardzo niepewne. Gdy oddasz swego syna do szewca na naukę, to nie ulega prawie żadnej wątpliwości, że nauczy się robić buty; ale gdy pošlesz go na naukę prawa, to szansa, że osiągnie kiedykolwiek taką biegłość, by mógł wyżyć ze swego fachu, wynosi zaledwie 1 na 20. W zupełnie sprawiedliwej loterii powinni ci, którzy wyciągną wygrane, otrzymać wszystko to, co tracą przegrywający. W zawodzie, w którym na dwudziestu chybiających celu tylko jeden go osiąga, ten jeden powinienby zdobyć to wszystko, co ominęło tamtych dwudziestu niefortunnych. Adwokat, który nieraz dopiero około czterdziestego roku ży-

cia zaczyna ciągnąć jakieś korzyści ze swego zawodu, powinienby otrzymywać wynagrodzenie nie tylko za swe własne, tak żmudne i kosztowne wykształcenie, lecz i za wykształcenie tych dwudziestu innych, którzy z niego pewnie nigdy nie osiągną żadnych korzyści. Jakkolwiek bądź nienormalnemi wydają się niekiedy honorarja adwokackie, jednak ich istotne wynagrodzenie nie dosięga nigdy niezwyklej wysokości. Gdy obliczymy, ile w określonej miejscowości zarabiają w przybliżeniu rocznie wszyscy robotnicy jakiegoś zawodu, np. szewcy lub tkacze, i ile wydają w przybliżeniu na rok, to przekonamy się, że pierwsza suma przewyższa zazwyczaj drugą. Lecz jeżeli to samo obliczenie przeprowadzimy w stosunku do wszystkich adwokatów i studentów prawa, to przekonamy się, że ich roczne zarobki stanowią zaledwie część ich rocznych wydatków, nawet wówczas, gdy pierwsze oszacujemy możliwie wysoko, a drugie możliwie nisko. Wobec tego loterii prawniczej daleko do tego, by być zupełnie uczciwą loterją; zarówno ten jak i wiele innych wolnych i zaszczytnych zawodów są pod względem korzyści pieniężnych widocznie niedostatecznie wynagradzane.

Niemniej jednak zawody te utrzymują się na swym poziomie tak, jak inne, i mimo tych zniechęcających warunków przyciągają najszlachetniejsze i najbardziej niezależne umysły. Na polecenie ich składają się dwie różne przyczyny. Po pierwsze, żądza sławy, która czeka tego, kto się w którymś z tych zawodów wybitnie odznaczy, a po drugie, naturalne zaufanie, jakie każdy, mniej lub więcej, pokłada nie tylko we własne zdolności lecz i w szczęście swoje.

Odznaczyć się w jakimś zawodzie, w którym tylko niewielu dosięga zaledwie przeciętności, stanowi najbardziej znamiennej oznakę tego, co nazywamy genialnością lub wybitnym talentem. Powszechny podziw, otaczający takie wybitne zdolności, stanowi zawsze część ich wynagrodzenia, mniejszą lub większą, odpowiednio do mniejszego lub większego stopnia tego podziwu. Stanowi on znaczną część wynagrodzenia w zawodzie lekarza, jeszcze większą może w zawodzie prawnika, a u poetów i filozofów jest prawie jedynym wynagrodzeniem.

Istnieją pewne bardzo przyjemne i piękne talenty, których posiadanie budzi pewnego rodzaju podziw, których użyt-

kowanie jednakże dla korzyści materialnych uważane jest, słusznie czy też wskutek przesądów, za pewnego rodzaju prostytucję publiczną. To też pieniężne wynagrodzenie tych, którzy je w ten sposób zużytkowują, musi wystarczać nie tylko na opłacenie czasu, pracy i kosztów, zużytych na wykształcenie tych talentów, lecz także na odszkodowanie za ujmę, jaką przynosi stosowanie ich w celach zarobkowych. Niepomierne wynagrodzenia aktorów, śpiewaków operowych, tancerzy etc. opierają się na tych dwóch zasadach: na rzadkości i pięknie ich talentów i na ujmie takiego ich zużytkowania. Na pierwszy rzut oka wydaje się absurdem, byśmy mieli pogardzać nimi jako ludźmi, a mimo to wynagradzali ich talenty z najbardziej rozrzutną hojnością. Ale czyniąc jedno, musimy z konieczności robić i drugie. Gdyby opinia czy też uprzedzenie publiczne uległy kiedykolwiek zmianie względem tych zatrudnień, ich pieniężne wynagrodzenie szybko by się zmniejszyło. Oddawałoby się im więcej ludzi, a konkurencja obniżyłaby wkrótce cenę ich pracy. Aczkolwiek bowiem talenty takie nie są bynajmniej powszechne, to jednak nie są też tak rzadkie, jak się to powszechnie sądzi. Wielu posiada je w bardzo wybitnym stopniu, gardzi jednak robieniem z nich takiego użytku; a jeszcze więcej ludzi byłoby w stanie pojąć je, gdyby się dały godnie zastosować.

Przesadne mniemanie, jakie większość ludzi ma o swych własnych zdolnościach, jest odwiecznym grzechem, stwierdzonym przez filozofów i moralistów wszystkich czasów. Ich niedorzeczną dufność we własne szczęście mniej spostrzegano. A przecież jest ona, o ile to możliwe, jeszcze bardziej powszechną. Niema człowieka, o jakim takim zdrowiu fizycznym i duchowym, któryby w niej nie miał udziału. Władcy korzyści są przez wszystkich ludzi mniej lub więcej przeceniane, podczas gdy szanse niepowodzenia przez większość ludzi są niedoceniane, a przez żadnego prawie człowieka o dostatecznym zdrowiu fizycznym i duchowym nie są oceniane ponad swą wartość.

Że możliwość wygranej jest przeceniana, o tem przekonać się możemy z powodzenia, jakim się powszechnie cieszą loterie. Świat nie widział jeszcze i nigdy nie zobaczy zupełnie uczciwej loterii, t. j. takiej, w której całość wygranych równałaby się całości strat; urządzający bowiem nie

mialiby z niej żadnej korzyści. W loterjach państwowych losy nie są w rzeczywistości warte ceny, jaką się płaci przy subskrypcji, a jednak sprzedawane są później na rynku z nadwyżką 20, 30, a niekiedy i 40 procent. Płonna nadzieja wygrania jednego z wielkich losów jest jedyną przyczyną tego popytu. Najrozsądniejsi ludzie nie uważają za głupotę, gdy się małą kwotę płaci za nadzieję wygrania 10-ciu lub 20-stu tysięcy funtów, choć wiedzą, że nawet ta mała kwota warta o jakie 20 lub 30 procent więcej, niż owa nadzieja. W loterii, której główna wygrana nie przenosiłaby 20 funtów, choćby nawet poza tem bardziej zbliżała się do loterii zupełnie uczciwej, niż zwykle państwowe, nie byłoby takiego popytu na bilety. Dla zapewnienia sobie lepszych szans osiągnięcia jednej z większych wygranych, niektórzy kupują wiele biletów, a inni małe udziały z jeszcze większej liczby losów. A jednak niema bardziej pewnego twierdzenia w matematyce od tego, że strata jest tem pewniejsza, na im większą liczbę losów się stawia. Gdy zagramy na wszystkich losach loterii, stracimy z pewnością; im większą będzie liczba naszych biletów, tem bardziej zbliżamy się do tej pewności.

Że szanse stracenia często są niedoceniane, a prawie nigdy nie są oceniane ponad swą wielkość, o tem możemy się przekonać z nader skromnych zysków przedsiębiorstw ubezpieczeniowych. Jeżeli ubezpieczenie od ognia i strat na morzu ma być interesem, to zwykła premja musi wystarczać na pokrycie normalnych strat, opłacić wydatki administracji i dać takie zyski, jakie od równego kapitału osiągnąć można w jakimkolwiek innem zwykłym przedsiębiorstwie. Kto nie płaci więcej niż to, nie płaci oczywiście więcej niż faktyczną wartość ryzyka, czyli najniższą cenę, za jaką może się przedniem zabezpieczyć. I chociaż wielu ludzi zarobiło coś w ubezpieczeniach, to przecież tylko niewielu zrobiło w nich wielkie tortuny; i już z tego jednego punktu widzenia jasnem jest, że zwykły bilans zysków i strat nie jest tu korzystniejszy niż w innych zwyczajnych przedsiębiorstwach, w których tak wielu ludzi dorabia się majątków. Mimo więc, że premje ubezpieczeniowe są powszechnie bardzo umiarkowane, wielu ludzi zbyt lekceważy sobie niebezpieczeństwo, by mieli ochotę za nie płacić. Przeciętnie w całym państwie 19 domów na 20 lub może raczej 99 na 100 nie są ubezpieczone od ognia. Ry-

zyko strat na morzu jest dla większości ludzi bardziej niepokojące, i dlatego stosunek liczby ubezpieczonych do nieubezpieczonych okrętów jest znacznie większy. Wiele jednakże puszcza się na morze w każdej porze roku, a nawet podczas wojny bez jakiegokolwiek ubezpieczenia. Nie zawsze wynika to z braku rozważań. Jeżeli wielkie towarzystwo lub nawet wielki kupiec ma 20 lub 30 statków na morzu, to mogą się one, że tak powiem, wzajemnie zabezpieczać. Zaoszczędzone na nich premje mogą przenosić straty, na jakie przy zwykłym biegu rzeczy są narażone. Ale lekceważenie ubezpieczenia okrętów, podobnie jak i domów, w większości wypadków nie wynika z jakiegoś dokładnego obliczenia, lecz tylko z bezmyślnej nierozważań i chępliwej pogardy wobec niebezpieczeństwa.

Pogarda dla niebezpieczeństw i dufność w powodzenie w żadnym okresie życia nie jest tak wielka, jak w tym, w którym młodzi ludzie obierają sobie zawód. Jak mało obawa niepowodzenia jest w stanie hamować wiarę w szczęście, widać jeszcze bardziej z gotowości prostych ludzi do zaciągania się do wojska lub służby okrętowej, niż z zapалу sfer wyższych do obierania tak zwanych wolnych zawodów.

Co zwykły żołnierz może stracić, jest najzupełniej jasne. Mimo to, młodzi ochotnicy, nie bacząc na niebezpieczeństwo, nigdy tak chętnie nie garną się do służby, jak na początku nowej wojny; i choć nie mają żadnych prawie szans na awanse, przecie widzą w swej młodocianej fantazji tyśiące okazji do zdobycia zaszczytów i odznaczeń, które nie zdarzają się nigdy. Te romantyczne nadzieje stanowią całkowitą cenę ich krwi. Pobory ich są mniejsze od płac prostych robotników, a ich trudy w czynnej służbie znacznie większe.

Loterja służby morskiej nie we wszystkim jest tak niekorzystna, jak loterja służby wojskowej. Syn solidnego robotnika lub rzemieślnika idzie często do służby morskiej za zgodą swego rodzica; jeżeli jednak zaciąga się do wojska, to zawsze bez tej zgody. I inni widzą jakąś możliwość dla niego, dorobienia się czegoś w pierwszym fachu, w drugim zaś nikt, tylko on sam. Wielki admirał mniej jest przedmiotem publicznego podziwu, niż wielki generał, a największe powodzenie w służbie morskiej nie obiecuje tyle sławy i zaszczytów, co takież powodzenie na lądzie. Ta sama różnica

daje się spostrzegać poprzez wszystkie niższe stopnie służby w obu zawodach. Według rangi kapitan okrętowy równy jest pułkownikowi w armji; ale w opinji publicznej nie jest mu równy. Gdy w loterji wielkie wygrane mniej są znaczne, musi być większa liczba mniejszych wygranych. To też prości marynarze częściej dosługują się jakiegoś grosza i awansu, niż prości żołnierze, a nadzieja na taką wygraną jest właśnie teni, co ten zawód głównie zaleca. Chociaż zwinność i sprawność marynarzy większą jest niż jakiegokolwiek prawie rzemieślnika, i chociaż całe ich życie jest nieprzerwanem pasmem trudów i niebezpieczeństw, to jednak za całą swą zwinność i sprawność, za wszystkie te trudy i niebezpieczeństwa nie mają, jak długo są prostymi marynarzami, prawie żadnego innego wynagrodzenia, jak przyjemność ćwiczenia się w pierwszych i pokonywania drugich. Ich płace nie są większe od płac prostych robotników w porcie, który reguluje stopę płac żeglarzy. Wobec tego, że przenoszą się nieustannie z portu do portu, miesięczna płaca tych wszystkich, którzy odpływają z najrozmaitszych portów Wielkiej Brytanji, bardziej zbliża się do jednego poziomu, niż płace jakichkolwiek innych robotników w tych rozmaitych miejscowościach; a stopa płac w porcie, do którego i z którego największa ich liczba żegluje, mianowicie w porcie londyńskim, jest miarodajna dla stopy płac we wszystkich innych. Płace robocze większej części różnych kategorii robotników w Londynie wynoszą prawie dwukrotną płac tych samych kategorii w Edynburgu. Ale marynarze, żeglujący z portu londyńskiego rzadko zarabiają o trzy, cztery szylingi więcej, niż żeglujący z portu w Leith, a często różnica nie jest nawet tak wielką. W czasie pokoju i na statkach kupieckich cena londyńska wynosi od 1 gwinei do jakich 27 szylingów na miesiąc kalendarzowy. Zwykły robotnik w Londynie, otrzymując 9 lub 10 szylingów tygodniowo, może w ciągu miesiąca kalendarzowego zarobić od 40 do 45 szylingów. Marynarz dostaje co prawda oprócz płacy jeszcze utrzymanie. Ale wartość tego utrzymania chyba nie przenosi różnicy między jego płacą i płacą prostego robotnika, a gdyby nawet niekiedy tak było, to nadwyżka ta nie stanowiłaby dla żeglarza czystego zysku, gdyż nie może się nią podzielić z żoną i rodziną, które musi utrzymywać w domu ze swych zarobków.

Niebezpieczeństwa życia pełnego przygód i wymykania się bliskiej o włos śmierci, zamiast odjąć odwagę, zdają się często zachęcać młodych ludzi do danego zawodu. Czula matka z prostego ludu obawia się często w mieście portowem posyłać syna swego do szkoły, aby widok okrętów i rozmowy ludzkiej przygody marynarzy nie skusiły go do służby na morzu. Odległe widoki niebezpieczeństw, z których możemy się spodziewać wydobyć przy pomocy odwagi i zręczności, nie są nam nieprzyjemne i nie podnoszą płac w żadnym zawodzie. Inaczej rzecz się ma tam, gdzie odwaga i zręczność nie przynoszą pożytku. W zawodach, znanych jako bardzo niezdrowe, płace robocze są zawsze wybitnie wysokie. Szkodliwość dla zdrowia jest swego rodzaju nieprzyjemnością, i wpływ jej na płace robocze należy ujmować z tego ogólnego punktu widzenia.

Przy wszelkich zastosowaniach kapitału zwyczajowa stopa zysku jest mniej lub więcej różną, zależnie od pewności lub niepewności lokaty. Ta ostatnia jest naogół w handlu krajowym mniej niepewna niż w zagranicznym, a w jednych gałęziach handlu zagranicznego mniej niepewną niż w innych: tak np. w handlu z Ameryką północną mniej niż w handlu z Jamajką. Zwyczajowa stopa zysku wzrasta zawsze mniej lub więcej wraz z ryzykiem. Nie zdaje się jednak, by wzrastała proporcjonalnie do niego, lub tak, by je całkowicie równoważyć. Bankructwa są najczęstsze w najbardziej ryzykownych przedsiębiorstwach. Najryzykowniejsze ze wszystkich zajęć, zajęcie przemysłnika, choć przy udaniu się przedsięwzięcia jest zarazem najpłatatniejsze, jest niezawodną drogą do bankructwa. Dufna nadzieja na powodzenie zdaje się działać tutaj tak samo, jak we wszystkich innych warunkach, i zwabiać tak wielu awanturników do tych ryzykownych zawodów, że ich współzawodnictwo obniża zyski poniżej tego, co potrzebne jest na wyrównanie ryzyka. By je zrównoważyć całkowicie, zwykle dochody powinnyby, poza normalnymi zyskami od kapitału, pokrywać nietylko wszystkie przypadkowe straty, ale dawać awanturnikom nadto pewną nadwyżkę zysku, tego samego rodzaju, co nadwyżka zysków w ubezpieczeniach. Gdyby jednak zwykle dochody wystarczały na to wszystko, bankructwa nie byłyby w tym zawodzie częstsze niż w innych.

Z pięciu przeto okoliczności, które wywołują różnice w płacach roboczych, dwie tylko mają wpływ na zyski od kapitału: przyjemność lub nieprzyjemność zajęcia i towarzyszące mu ryzyko lub bezpieczeństwo. Co się tyczy przyjemności lub nieprzyjemności, to w przeważającej liczbie rozmaitych zastosowań kapitału nie znajdujemy żadnej lub bardzo nieznacznej różnicy, natomiast bardzo znaczną w zastosowaniach pracy; a co do ryzyka, to zwykły zysk od kapitału wzrasta wprawdzie wraz z niem, ale nie zawsze proporcjonalnie do niego. Z tego wszystkiego powinno by wynikać, że w danym społeczeństwie lub miejscowości przeciętne i zwyczajowe stopy zysku przy różnych zastosowaniach kapitału powinny być bardziej do siebie zbliżone, niż pieniężne płace robocze w różnych rodzajach zajęć. I tak jest w istocie. Różnica pomiędzy zarobkiem prostego robotnika i cieszącego się wziętością adwokata lub lekarza jest bez wątpienia znacznie większa, niż różnica zysków w jakichś dwóch różnych gałęziach przemysłu. Przytęm pozorną różnicą zysków w różnych gałęziach przemysłu jest naogół złudzeniem, wynikającym z tego, że nie zawsze odróżniamy to, co powinno być uważane za płacę roboczą, od tego, co należy uważać za zysk.

Zyski aptekarzy stały się przysłowiowe, oznaczając coś nadmiernie wysokiego. Te pozornie wielkie zyski jednakże, nie są często niczem innem, jeno słuszną płacą roboczą. Sprawność aptekarza jest z natury rzeczy bardziej dokładną i subtelną, niż jakiegokolwiek rzemieślnika, a zaufanie, jakie w nim pokładamy, jest o wiele większego znaczenia. Jest on we wszystkich wypadkach lekarzem dla biednego, a dla zamożnego w tych, gdzie dolegliwość lub niebezpieczeństwo nie są poważne. Jego wynagrodzenie powinno więc odpowiadać tej sprawności i temu zaufaniu, a wynika z ceny, za jaką sprzedaje swe leki. Ale wszystkie leki, jakie w ciągu roku sprzedaje najbardziej wzięty aptekarz w wielkiem mieście handlowem, nie kosztują go może więcej jak 30 do 40 funtów. Jeżeli je więc sprzeda za 300 lub 400, czyli z 1000-procentowym zyskiem, to często może to jednak nie stanowić więcej, jak sprawiedliwe wynagrodzenie za jego pracę, które, nie mając innego sposobu, dolicza do ceny swych towarów. Większa część pozornego zysku jest istotną płacą roboczą, która przyjęła postać zysku.

W małym miasteczku portowym drobny kupiec towarów kolonialnych miewa 40 do 50 procent dochodu od kapitału, wynoszącego jedną setkę funtów, podczas gdy wielki hurtownik w tej samej miejscowości osiąga zaledwie 8 lub 10 procent przy kapitale 10.000 funtów. Sklep towarów kolonialnych może być potrzebny dla wygody mieszkańców, a szczupłość rynku może nie pozwalać na zastosowanie większego kapitału w przedsiębiorstwie. Kupiec taki musi jednak nie tylko żyć ze swego przedsiębiorstwa, ale także żyć z niego odpowiednio do uzdolnień, jakich ono wymaga. Oprócz tego, że musi rozporządzać małym kapitałem, musi jeszcze umieć pisać, czytać i rachować, a także mieć dostateczną znajomość około 50 lub 60 różnych towarów, ich cen, gatunków i rynków, na których je najtaniej można nabyć. Krótko mówiąc, musi posiadać całą wiedzę, potrzebną wielkiemu kupcowi, którym stać się nie mu nie przeszkadza, prócz braku dostatecznego kapitału. 30 lub 40 funtów rocznie nie można uważać za wynagrodzenie zbyt wielkie za pracę człowieka o takim wykształceniu. Gdy to odliczymy od rzekomo wielkich zysków od jego kapitału, nie pozostanie chyba wiele więcej, jak zwyczajny zysk od kapitału. Większa część pozornego zysku jest i w tym wypadku jedynie płacą roboczą.

Różnica między pozornymi zyskami handlu detalicznego i hurtowego jest znacznie mniejsza w stolicy niż w małych miastach i miasteczkach. Tam, gdzie można ulokować 10.000 funtów w handlu towarami kolonialnymi, wynagrodzenie za pracę takiego kupca stanowi zaledwie mały dodatek do rzeczywistych zysków od tak znacznego kapitału. Pozorne zyski zamożnego detalisty są tam więc bardziej zbliżone do poziomu zysków hurtownika. Tem się tłumaczy, że towary sprzedawane detalicznie są w stolicy naogół równie tanie a często i tańsze niż w małych miastach i miasteczkach. Towary kolonialne np. są naogół znacznie tańsze; chleb i mięso często w równej cenie. Sprowadzenie towarów kolonialnych do wielkiego miasta nie kosztuje więcej, niż sprowadzenie ich do miasteczka; natomiast sprowadzenie zboża i bydła kosztuje znacznie więcej, gdyż większa ich część przychodzi ze znaczniejszej odległości. Wobec tego zatem, że pierwotna cena towarów kolonialnych jest jednakowa dla obu miejscowości, są one tam najtańsze, gdzie obciążone są najmniej-

szym zyskiem. Cena pierwotna chleba i mięsa jest większa w wielkich miastach niż w miasteczkach; więc chociaż zyski są mniejsze, jednak nie zawsze są one tam tańsze, lecz często w równej cenie. Przy takich towarach jak chleb i mięso ta sama przyczyna, która zmniejsza pozorne zyski, zwiększa cenę pierwotną. Rozszerzenie rynku, pozwalając na zastosowanie większych kapitałów, zmniejsza pozorny zysk; wymagając jednak zarazem dostaw z większych odległości, zwiększa cenę pierwotną. To zmniejszanie się jednego i zwiększanie drugiego czynnika zdaje się w większości wypadków wzajemnie równoważyć, co prawdopodobnie powoduje, że, choć ceny zboża i bydła są zazwyczaj nader różne w różnych okolicach Królestwa, ceny chleba i mięsa są naogół jednakowe w przeważnej części kraju.

Chociaż zyski od kapitału zarówno w handlu hurtowym jak i w detalicznym są naogół mniejsze w miastach stołecznych niż w małych miastach i miasteczkach, to jednak w pierwszych często z małych początków wyrastają wielkie fortuny, lecz rzadko kiedy w tych drugich. W małych miastach i miasteczkach, ze względu na szczupłość rynku, handel nie zawsze może się rozszerzać odpowiednio do wzrostu kapitału. W takich zatem miejscowościach, choć stopa zysku jednostki może być bardzo wysoka, ogólna suma czyli kwota tego zysku nigdy nie może być bardzo wielką, nie może więc też być wielką suma, jaką ta jednostka rocznie odkłada. W wielkich miastach, przeciwnie, handel może się rozszerzać w miarę wzrostu kapitału, a kredyt oszczędnego i pracującego z powodzeniem człowieka wzrasta znacznie szybciej, niż jego kapitał. Odpowiednio do obu tych czynników rozszerza się jego handel, suma czyli kwota jego zysków odpowiada rozmiarowi jego handlu, a suma, jaką w ciągu roku odkłada, wielkości jego zysków. Jednakże i w wielkich miastach rzadko się zdarza, aby w jakiejś solidnej, ustalonej i powszechnie znanej gałęzi interesów osiągnęto wielkie fortuny inaczej, jak w ciągu długiego życia, pełnego pilności, oszczędności i baczności. Bywają tam oczywiście czasami robione szybkie fortuny przy pomocy t. zw. spekulacji. Kupiec spekulant nie oddaje się żadnej solidnej, ustalonej i powszechnie znanej gałęzi przedsiębiorczości. W jednym roku handluje zbożem, w drugim winem, a w następnym cukrem,

tytoniem lub herbatą. Bierze się do każdego handlu, gdy przewiduje, że przyniesie mu większe niż zwyczajne zyski, a rzuca go z chwilą, gdy przewiduje, że zyski prawdopodobnie powrócą do poziomu zwykłego w innych gałęziach handlu. Jego zyski i straty nie mogą przeto pozostawać w żadnym normalnym stosunku do zysków i strat w jakiejś ustalonej i powszechnie znanej gałęzi handlu. Odważny awanturnik może niekiedy zdobyć fortunę przez dwie lub trzy pomyślne spekulacje; ale równie dobrze może przez dwie lub trzy niepomyślne stracić fortunę. Takie interesy prowadzić można jedynie w wielkich miastach. Tylko w miejscowościach o najrozleglejszych stosunkach handlowych znaleźć się może potrzebna do tego inteligencja.

Wyżej wymienione pięć okoliczności, powodują wprawdzie znaczne różnice w płacach roboczych i w zyskach od kapitału, nie powodują jednak żadnych w ogólnej sumie rzeczywistych lub domniemanych cech dodatnich i ujemnych, towarzyszących różnym zastosowaniom pracy lub kapitału. Okoliczności te są z natury swej tego rodzaju, że w jednych stanowią pewne odszkodowanie za mały zysk pieniężny, a w innych równoważą wielki.

Aby jednak ta równość ogólnej sumy cech korzystnych i ujemnych mogła powstać, potrzeba, nawet gdy panuje najzupełniejsza swoboda, trzech rzeczy. Po pierwsze, trzeba, by te zatrudnienia były w danej okolicy powszechnie znane i od dawna ustalone; po drugie, muszą one być w swym normalnym lub, jak rzecz można, w swym naturalnym stanie; po trzecie, muszą stanowić jedyne lub główne zajęcie tych, którzy się niemi trudnią.

1-o. Ta równość może istnieć jedynie w takich zatrudnieniach, które są w danej okolicy powszechnie znane i od dawna ustalone.

Gdy wszystkie inne warunki są równe, w nowych zawodach płace robocze są naogół wyższe niż w starych. Gdy przedsiębiorca zakłada nową manufakturę, musi przede wszystkim przyciągnąć potrzebnych mu robotników z innych zajęć, oliarowując płace wyższe od tych, jakie oni w swych starych zawodach mogą zarobić, lub jakie odpowiadałyby naturze jego przedsiębiorstwa, i dopiero po upływie dłuższego czasu może się odważyć na obniżenie ich do

zwykłego poziomu. Rękodziela, których popyt wynika jedynie z mody lub przemijających upodobań, ulegają ciągłym zmianom i rzadko trwają dość długo, by mogły być uważane za dawno ustalone. Inne natomiast, których popyt wynika głównie ze zwyczaju lub koniecznej potrzeby, mniej podlegają zmianom, a popyt na jedną i tę samą formę lub rodzaj wyrobu może przetrwać wieki. Płace robocze są przeto częściej wyższe w rękodzielnach pierwszego niż drugiego rodzaju. Birmingham zajmuje się głównie rękodzielami pierwszego rodzaju, Sheffield zaś rękodzielami drugiego rodzaju; to też płace robocze w tych dwóch miejscowościach odpowiadają bodaj tej różnicy w naturze ich rękodzieł.

Wprowadzenie jakiegś nowej manufaktury, nowej gałęzi handlu czy też nowej metody w rolnictwie, jest zawsze spekulacją, po której sobie inicjator obiecuje nadzwyczajne zyski. Zyski te bywają niekiedy bardzo wielkie, czasami zaś, może dużo częściej, bywa zupełnie inaczej; naogół jednak nie stoją one w żadnym określonym stosunku do zysków w innych starych zawodach danej okolicy. Jeżeli projekt ma powodzenie, zyski są zazwyczaj z początku bardzo wielkie. Gdy jednak dany przemysł czy metoda są już całkowicie ugruntowane i powszechnie znane, współzawodnictwo obniża je znów do poziomu innych gałęzi przemysłu.

2-o. Równość w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych poszczególnych zastosowań pracy i kapitału może istnieć tylko przy normalnym lub, jak rzecz można, naturalnym stanie owych zastosowań.

Zapotrzebowanie każdego niemal rodzaju pracy bywa niekiedy większe, niekiedy znów mniejsze niż zazwyczaj. W pierwszym wypadku korzyści danego rodzaju zajęcia wzrastają ponad zwykłą normę, w drugim opadają poniżej niej. Popyt na robotników rolnych jest w czasie sianokosu i żniw większy niż podczas reszty roku; a wraz z popytem wzrastają płace robocze. Podczas wojny, gdy 40 lub 50 tysięcy marynarzy wyrwanych jest z marynarki handlowej i włączonych w szeregi marynarki wojennej, popyt na marynarzy dla statków handlowych wzrasta nieuchronnie w miarę ich braku, a ich płace podnoszą się zazwyczaj w takich razach z 1 gwinei i 27 szylingów na 40 szylingów i 3 funty miesięcznie. Natomiast w rękodziele, które chyli się

ku upadkowi, wielu robotników, zanim zdecyduje się porzucić swe stare zajęcie, wołi raczej zadowolnić się mniejszą płacą, niż ta, jaka odpowiadałaby naturze ich zatrudnienia.

Zyski od kapitału zmieniają się wraz z ceną towarów, w których kapitał ten jest ulokowany. Gdy cena jakiegoś towaru wzrośnie ponad zwykłą lub przeciętną normę, wzrastają też zyski ponad swój właściwy poziom, przynajmniej od części kapitału, użytego na dostarczenie tego towaru na rynek; a gdy cena spada, wówczas i zyski spadają poniżej swej normy. Wszystkie towary podlegają wahaniom cen, ale jedne bardziej, inne mniej. Przy wszystkich towarach, wytwarzanych z pomocą pracy ludzkiej, ilość użytej rocznie pracy regulowana jest nieodzownie przez roczne zapotrzebowanie, a to w ten sposób, by przeciętna roczna produkcja równała się wedle możliwości przeciętnemu rocznemu spożyciu. Zauważyliśmy już, że w pewnych zatrudnieniach ta sama ilość pracy zawsze wytwarza tę samą lub prawie tę samą ilość towarów. I tak np. w manufakturach lnianych i wełnianych ta sama ilość rąk roboczych wytworzy rocznie prawie jednakową ilość płótna i sukna. Zmiany więc w cenie rynkowej takich towarów mogą powstawać jedynie z powodu jakichś przypadkowych zmian w zapotrzebowaniu. Żałoba publiczna podnosi cenę czarnych tkanin. Ponieważ jednak zapotrzebowanie na przeważną ilość gatunków zwykłych płócien i sukien jest dosyć stałe, więc i cena ich jest dość stałą. Istnieją jednak inne zatrudnienia, w których jednakowa ilość pracy nie zawsze wytwarza tę samą ilość towarów. I tak np. ta sama ilość pracy w różnych latach wytwarza bardzo różne ilości zboża, wina, chmielu, cukru, tytoniu i t. p. Cena więc takich towarów zmienia się nie tylko w zależności od zmian zapotrzebowania, lecz w zależności od znacznie większych i bardziej częstych zmian ilości i jest wskutek tego nadzwyczaj niestabilną. Zyski niektórych kupców muszą więc z konieczności wahać się wraz z cenami towarów. Ku takim towarom zwraca się w pierwszym rzędzie kupiec spekulant. Stara się je nabyć, gdy przewiduje wyższe cenę, a sprzedąć, gdy grozi spadek cen.

3-o. Równość w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych poszczególnych zastosowań pracy i kapitału może istnieć

tylko w takich zajęciach, które stanowią jedyne albo główne zatrudnienie osób, które się niemi zajmują.

Gdy ktoś znajduje utrzymanie w zawodzie, nie pochłaniającym większej części jego czasu, gotów jest często pracować w godzinach wolnych w innym jeszcze zawodzie za mniejszem wynagrodzeniem, niżby naturze tego zajęcia odpowiadało.

W wielu okolicach Szkocji zachował się jeszcze pewien rodzaj ludzi, nazywanych chałupnikami lub zagrodnikami, choć więcej ich było dawniej niż dzisiaj. Dla właścicieli ziemskich i dzierżawców są oni pewnego rodzaju służbą poza domem. Wynagrodzenie, jakie otrzymują od swych panów, to domek, mały warzywny ogródek, paszy tyle, by starczyło na utrzymanie krowy i z akr lub dwa lichej ziemi uprawnej. Gdy pan potrzebuje ich do roboty, daje im oprócz tego dwa garnce mąki owsianej, wartości około 16 pensów. Ale przez większą część roku nie potrzebuje on ich wcale lub bardzo rzadko, a uprawa własnego skromnego gospodarstwa nie wypełnia czasu, jaki mają do swej dyspozycji. Dawniej, gdy ich było więcej niż obecnie, oddawali podobno swój wolny czas każdemu za małą zapłatę i pracowali za mniejszem wynagrodzeniem, niż inni robotnicy. W czasach starożytnych byli oni zdaje się zjawiskiem powszechnem w Europie. W krajach mniej cywilizowanych i gorzej zaludnionych, większość właścicieli ziemskich i dzierżawców nie potrafiłaby w inny sposób zapewnić sobie dodatkowej ilości rąk roboczych, jakich wymaga w pewnych porach roku praca na roli. Dienne lub tygodniowe wynagrodzenie, otrzymywane w podobnych wypadkach przez takich robotników, nie stanowiło oczywiście całej ceny ich pracy. Znaczną jej część stanowiła ich mała posiadłość. Toienne lub tygodniowe wynagrodzenie jednakże uważane było, zdaje się, za całe wynagrodzenie przez wielu pisarzy, którzy badali ceny pracy i środków żywności w dawnych czasach i przedstawiali je jako zadowalająco niskie.

Wytwór takiej pracy jest często na rynku tańszy, niżby w innych warunkach jego naturze odpowiadało. Pończochy ręcznej roboty są w wielu okolicach Szkocji tańsze, niż gdzie indziej maszynowe. Są one dziełem służby i robotników, mających główne źródło utrzymania w innem zajęciu. Ponad

tysiąc par pończoch sprowadza się rocznie z wysp Szetlandzkich do Leith, a cena ich wynosi za parę od 5 do 7 pensów. W Lerwick, małej stolicy wysp Szetlandzkich, zwykle wynagrodzenie za prostą pracę wynosi — jak mi mówiono — 10 pensów dziennie. Na tychże wyspach wyrabiają wełniane pończochy, wartości 1 gwinei i wyżej za parę.

Przędzenie lnu, prawie tak samo jak robienie pończoch, leży w Szkocji w ręku służby, wynajmowanej przeważnie dla innych celów. Ci, którzy w jednym z tych zatrudnień, chcą znaleźć całe utrzymanie, zarabiają zaledwie na skąpe przeżycie. Trzeba być dobrą prządką, by w Szkocji zarobić na tydzień 20 pensów.

W bogatych krajach rynek jest naogół tak rozległy, że w każdym poszczególnym zawodzie, któremu się człowiek oddaje, znaleźć może zastosowanie dla całej swej pracy i całego kapitału. Przykłady, że ludzie utrzymują się z jednego zawodu a równocześnie mają pewne dochody z drugiego, spotykamy tylko w krajach biednych. Następujący przykład czegoś podobnego znajdujemy w stolicy bardzo bogatego kraju. Niema, jak sądzę, miasta w Europie, w któremby komorne było droższe, niż w Londynie, a jednak nie znam stolicy, w której tak tanio można wynająć umeblowane mieszkanie. Pokoje umeblowane są w Londynie nietylko dużo tańsze niż w Paryżu, ale i dużo tańsze od równie dobrych w Edynburgu; a przyczyną tej taniości, co może się wydawać dziwnem, jest właśnie drożyzna komornego. Drożyzna czynszów od domów w Londynie wynika nietylko z tych przyczyn, które stanowią o ich wysokości we wszystkich wielkich stolicach: z drożyzny pracy, drożyzny wszelkich materiałów budowlanych, które trzeba zazwyczaj sprowadzać z bardzo daleka, i przedewszystkiem z wysokiej renty grunтовой, gdyż każdy właściciel ziemi, zajmując stanowisko monopolisty, żąda za akr złej ziemi w mieście wyższej renty, niż uzyskać można za sto akrów najlepszej ziemi na wsi; ale wynika ona także poczęści ze specjalnych nawyków i obyczajów ludności, które zniewalają każdą głowę rodziny do wynajmowania całego domu od góry do dołu. «Mieszkanie» obejmuje w Anglii wszystko, co się mieści pod jednym dachem. We Francji, Szkocji i wielu innych częściach Europy obejmuje ono często nie więcej jak jedno piętro. Rzemieślnik

w Londynie zmuszony jest wynajmować cały dom w tej części miasta, gdzie mieszkają jego klienci. Na parterze ma swój sklep, a sam mieszka z rodziną na poddaszu; część swego czynszu za dom stara się pokryć przez odnajmowywanie dwóch środkowych pięter innym lokatorom. W utrzymaniu swej rodziny liczy on na swój fach, a nie na lokatorów. W Paryżu natomiast i Edynburgu ludzie, mający lokale do wynajęcia, przeważnie nie posiadają innych środków utrzymania; ceny podnajmowanych lokali muszą tam nie tylko pokrywać czynsz za dom, lecz i całe utrzymanie rodziny.

CZĘŚĆ II. NIERÓWNOŚCI, SPOWODOWANE PRZEZ POLITYKĘ EUROPEJSKĄ.

Takie to są nierówności w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych różnych zastosowań pracy i kapitału, występujące przy braku któregośkolwiek z wymienionych wyżej trzech warunków, nawet tam, gdzie istnieje najzupełniejsza swoboda. Ale polityka europejska, nie pozostawiając rzeczy ich swobodnemu biegowi, powoduje jeszcze inne nierówności, dużo większej wagi.

Czyni to głównie trzema następującymi sposobami. Po pierwsze, ograniczając w pewnych zawodach konkurencję do liczby mniejszej od tej, jakaby w innych warunkach skłonna była w nich pracować; po drugie, zwiększając ją w innych ponad jej miarę naturalną; i po trzecie, utrudniając swobodną cyrkulację pracy i kapitału zarówno z zawodu do zawodu jak i z miejsca na miejsce.

1-o. Polityka europejska powoduje bardzo znaczną nierówność w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych różnych zastosowań pracy i kapitału, ograniczając konkurencję do liczby mniejszej od tej, jakaby w innych warunkach skłonna była w nich pracować.

Przywileje wyłączności cechowej są głównym środkiem, stosowanym przez nią do tego celu.

Wyłączny przywilej cechowego rzemiosła ogranicza niezbędną w mieście, w którym jest wykonywane, konkurencję do wyzwolonych w danym fachu. Nieodzownym warunkiem dla uzyskania owego wyzwolenia jest zazwyczaj odbycie lat nauki w danym mieście u należycie wykwalifikowanego majstra.

Przepisy cechowe ustalają niekiedy liczbę uczniów, jaką wolno trzymać majstrowi, a prawie zawsze określają liczbę lat, jaką uczeń musi terminować. Celem obu tych przepisów jest ograniczenie konkurencji do mniejszej liczby od tej, jakaby w innych warunkach gotowa była pracować w danem rzemiośle. Ograniczenie liczby uczniów czyni to bezpośrednio. Długi czas terminu, zwiększając koszty kształcenia, czyni to bardziej pośrednio, lecz równie skutecznie.

W Sheffield, na zasadzie przepisu cechowego, żaden majster nożowniczy nie może mieć jednocześnie więcej niż jednego ucznia. W Norfolk i w Norwich żaden majster tkacki nie może mieć więcej jak dwóch uczniów, pod karą 5 funtów miesięcznie, placonych na rzecz króla. Nigdzie w Anglii, ani w kolonjach angielskich żaden majster kapelusznicy nie może mieć więcej jak dwóch uczniów, pod karą 5 funtów miesięcznie, z których połowa idzie na rzecz króla, a połowa na rzecz tego, kto go podał do sądu. Te obydwa przepisy, choć zatwierdzone przez ogólną ustawę Królestwa, płyną z tego samego ducha cechowego, który stworzył przepis sheffieldzki. Tkacze jedwabiu w Londynie, w rok niespełna po założeniu swego cechu, stworzyli statut, zakazujący majstrom trzymania więcej jak dwóch uczniów jednocześnie. Potrzeba było dopiero specjalnej uchwały parlamentu, by skasować ten przepis.

W czasach dawniejszych siedem lat stanowiło, zdaje się, normę, ustanowioną dla nauki w większości rzemiosł cechowych. Wszystkie takie cechy nazywane były zdawna uniwersytetami, co w gruncie rzeczy jest właściwą nazwą łacińską dla każdej korporacji. Uniwersytet kowali, uniwersytet krawców etc. są to wyrażenia, spotykane często w starych przywilejach dawnych miast. Gdy stworzono owe specjalne korporacje, obecnie nazywane uniwersytetami, ilość lat, potrzebnych na studja dla uzyskania tytułu mistrza (master of arts), zaczerpnięta została widocznie z długości terminu w pospolitych rzemiosłach, których korporacje były znacznie starsze. Tak jak od każdego, kto chciał w jakimś zwykłym rzemiośle uzyskać prawo zostania majstrem i trzymania uczniów, wymagano 7 lat terminowania u należycie wykwalifikowanego mistrza, tak też wymagano 7 lat nauki u należycie wykwalifikowanego mistrza od tego, kto w sztuce

kach wyzwolonych chciał uzyskać prawo zostania mistrzem, nauczycielem lub doktorem (wyrazy dawniej jednoznaczne) i trzymania uczniów lub terminatorów (słowa dawniej również jednoznaczne), pobierających u niego naukę.

Statutem z 5-ego roku panowania Elżbiety, zwanym zwykle ustawą o terminatorach, ustanowiono, że nikt w przyszłości nie może oddawać się zawodowi, rzemiosłu lub sztuce, uprawianym wówczas w Anglii, bez odbycia uprzednio terminu przynajmniej przez 7 lat; co do tego czasu było jedynie przepisem poszczególnych cechów, stało się w Anglii powszechnym prawem państwowem dla wszystkich zawodów, uprawianych w miastach handlowych. Aczkolwiek bowiem słowa ustawy brzmią bardzo ogólnie i zdają się dotyczyć całego Królestwa, późniejsze interpretacje ograniczyły jej działanie do miast handlowych, utrzymując, że po wsiach ludzie mogą wykonywać kilka różnych rzemiosł bez odbycia w każdym z nich po 7 lat terminu, gdyż potrzebne to jest dla wygody ludności, a liczba mieszkańców jest często niewystarczającą, by każdemu z tych rzemiosł dostarczyć oddzielnej pary rąk roboczych.

Przez ścisłą interpretację słów ograniczono również działanie ustawy do tych rzemiosł, które uprawiano w Anglii przed 5-tym rokiem panowania Elżbiety i nie rozciągnięto jej nigdy na te, które powstały później. To ograniczenie było źródłem wielu odróżnień, które, jako wskazówki dla policji, są tak niedorzeczne, jak tylko być może. Rozstrzygnięto np., że rzemieślnik wyrabiający karety nie może sam robić kół, ani trzymać do tej roboty czeladników, lecz musi je kupować u majstra kołodzieja, gdyż rzemiosło tego ostatniego istniało w Anglii przed 5-tym rokiem panowania Elżbiety. Kołodziej natomiast, choć nigdy nie terminował u wyrabiającego karety, może je sam robić lub zatrudniać do ich wyrobu czeladnika, ponieważ wyrób karet nie jest objęty ustawą, jako nie uprawiany w Anglii przed wydaniem ustawy. Z tego też powodu wiele rękodzieł Manchesteru, Birminghamu i Wolverhamptonu nie podlega ustawie, ponieważ nie były uprawiane w Anglii przed 5-tym rokiem panowania Elżbiety.

We Francji, czas terminowania jest różny w różnych miastach i różnych zawodach. W Paryżu w wielu z nich wy-

maga się 5 lat nauki; zanim jednak ktoś uzyska prawo majstra, musi w wielu z nich jeszcze 5 lat pracować jako czeladnik. Podczas tego okresu nazywa się on towarzyszem majstra.

W Szkocji niema ogólnego prawa, któreby określało powszechnie czas trwania terminu. Jest on różny w różnych cechach. Tam, gdzie on jest długi, część jego może być naogół okupiona opłaceniem niewielkiej daniny. W większości miast niewielka opłata wystarcza również do uzyskania wyzwoliny w każdym cechu. Tkacze wyrobów lnianych i konopnych — głównych rękodziel kraju — jako też wszyscy inni rzemieślnicy, pracujący dla nich, jak wyrabiający koła, wrzeciona i t. p., mogą wykonywać swe rzemiosło w każdym mieście bez opłacania jakiegokolwiek daniny. We wszystkich gminach miejskich każdy może sprzedawać mięso w wyznaczonych ustawą dniach tygodnia. Trzy lata stanowią w Szkocji normalny czas terminowania, nawet w pewnych bardzo skomplikowanych rzemiosłach; wogóle nie znam kraju w Europie, gdzieby prawa cechowe tak mało były krępujące.

Własność, jaką każdy posiada w swej pracy, stanowiąc pierwotną podstawę wszelkiej innej wartości, jest przez to najświętszą i nienaruszalną. Dziedzictwo biednego człowieka leży w sile i zręczności jego rąk; przeszkadzanie mu w takim używaniu tej siły i zręczności, jakie uzna za dobre, bez szkody bliźniego, jest poprostu pogwałceniem tej najświętszej własności. Jest to jawne naruszenie uprawnionej wolności zarówno robotnika jak i tych, którzyby go chcieli zatrudnić. Tak, jak jemu nie daje wykonywać pracy, jaką wybiera, tak i im nie pozwala zatrudniać tego, kogo uważają za odpowiedniego. Sąd o tem, czy on nadaje się do tego, by go zatrudnić, można chyba pozostawić przedsiębiorcom, których interesy tak bardzo z tem się wiążą. Czuła troskliwość ustawodawcy, by nie zatrudnili czasem nieodpowiedniej osoby, jest równie impertynencką jak gnębiącą.

Ustanowienie długiego terminowania nie może dawać gwarancji, że licha robota nie będzie często wystawiana na sprzedaż. Gdy to się dzieje, przyczyną jest oszukaństwo, a nie brak umiejętności, a przed oszustwem nawet najdłuższe terminowanie nie może zabezpieczyć. Zupełnie innych zarządzeń potrzeba, by temu nadużyciu przeciwdziałać. Próba na

srebrze i marka fabryczna na płótnie i suknie są dla kupującego daleko większem zabezpieczeniem, niż jakakolwiek ustawa o terminatorach. Na nie patrzy on przedewszystkiem, a nigdy nie uważa za warte pytania, czy robotnik służył 7 lat w terminie.

Długie terminowanie nie przyczynia się do wzbudzania w młodzieży pilności. Czeladnik, pracujący na akord, będzie zapewne pilnym, gdyż osiąga korzyść z każdego zastosowania swej pilności. Terminator będzie prawdopodobnie leniwym i zazwyczaj jest takim, gdyż niema żadnego bezpośredniego interesu, żeby być innym. W podrzędnych zajęciach jedyną osłodą pracy jest jej wynagrodzenie. Ci, którzy mogą najwcześniej zakosztować jej słodyczy, najprędzej zapewne nabiorą smaku do niej i wcześniej nabędą przyzwyczajenia do pilności. Młody człowiek nabiera siłą rzeczy wstrętu do pracy, jeżeli przez długi czas nie ma z niej żadnej korzyści. Chłopcy, oddawani do terminu na koszt dobroczynności publicznej, obowiązani bywają zazwyczaj do pozostawania w nim dłużej niż zwykle i stają się naogół próżniakami i niegodziwcami.

Narodom starożytnym terminowanie było zupełnie nieznanem. W każdym współczesnym kodeksie wzajemne obowiązki majstra i ucznia stanowią ważny artykuł. Prawo rzymskie nie mówi o nich wcale. Nie znam żadnego greckiego ani łacińskiego wyrazu (sądzę, że mogę twierdzić, iż takiego niema), któreby wyrażało pojęcie, jakie my obecnie łączymy ze słowem terminator, człowiekiem, zmuszonym pracować przez szereg lat w jakimś określonym rzemiośle na korzyść majstra, pod warunkiem, że go ten nauczy swego rzemiosła.

Długie terminowanie jest zupełnie zbyteczne. Sztuki, znacznie wyższe od prostych rzemiosł, jak zegarmistrzostwo, nie zawierają żadnych takich tajemnic, by wymagały długiego kursu nauki. Pierwszy pomysł tych pięknych maszyn, a nawet wynalezienie niektórych narzędzi, używanych do ich sporządzania, musiały być niewątpliwie sprawą głębokiego namysłu i długiego czasu i mogą być słusznie zaliczone do najszcześniejszych zdobyczy ludzkiego umysłu. Gdy jednak jedno i drugie zostały już całkowicie wynalezione i są należycie zrozumiane, to na najszczegółowsze pouczenie mło-

dego człowieka, jak tych instrumentów należy używać i jak sporządzać te maszyny, nie potrzeba chyba więcej jak kilkotygodniowej nauki, a może nawet wystarczyłaby kilkodniowa. W zwykłych zajęciach mechanicznych z pewnością wystarczyłaby nauka kilkodniowa. Sprawności ręki nie można, oczywiście, nawet w zwykłych rzemiosłach nabyć bez długich ćwiczeń i doświadczenia; ale młody człowiek wprawiałby się z daleko większą pilnością i uwagą, gdyby od samego początku pracował jako czeladnik czyli pobierał płacę, odpowiednią do tej niewielkiej ilości roboty, jaką jest w stanie wykonać i płacił ze swej strony za materiały, któreby czasami zepsuł z powodu swej niezręczności lub braku doświadczenia. Jego kształcenie byłoby naogół bardziej owocne, a zawsze mniej nudne i kosztowne. Majster byłby oczywiście stratny. Straciłby to, co teraz zaoszczędza na płacy roboczej ucznia przez siedem lat. Wreszcie możeby i sam uczeń był stratny. W rzemiośle tak łatwem do wyuczenia miałby on więcej współzawodników, a płaca jego, jako wykwalifikowanego rzemieślnika, byłaby znacznie mniejszą niż jest obecnie. Ten sam wzrost konkurencji zmniejszyłby zarówno zyski majstrów jak i płace robotników. Rzemiosła, rękodzieła, sztuki, wszystkie poniosłyby straty, ale publiczność zyskałaby na tem, gdyż wyroby wszystkich rzemieślników dochodziłyby tym sposobem na rynek o wiele tańsze.

Właśnie dla zapobieżenia temu obniżeniu cen, a w następstwie tego plac roboczych i zysku, przez ograniczenie owej wolnej konkurencji, któraby je z pewnością wywołała, utworzono wszelkie cechy i większość praw cechowych. Do założenia cechu nie potrzeba było w dawnych czasach w wielu krajach Europy żadnego innego upoważnienia, jak od władzy miasta, w którym cech powstawał. W Anglii potrzebny był nadto przywilej królewski. Lecz ta prerogatywa korony zachowana była chyba raczej dla zdzierania pieniędzy z poddanych, niż dla ochrony powszechnej wolności przed temi uciskającymi monopolami. Gdy opłacono królowi daninę, udzielał on przywileju, zdaje się, dość chętnie; a gdy jakaś grupa rzemieślników uważała za właściwe działać jako cech bez patentu, to takie, jak je nazywano, fałszywe gildje nie zawsze pozbawiano z tego powodu przywilejów, lecz zmuszano do opłacania co roku grzywny królowi, za pozwolenie

korzystania z uzurpowanych praw ¹⁾). Bezpośredni nadzór nad wszystkimi cechami i nad regulaminami, jakieby one uznały za właściwe uchwalić dla własnego zarządu, należał do miasta, w którem one działały; i o ile trzymane były w ryzie, to zazwyczaj nie ze strony króla, lecz owej większej korporacji, której, jako podległe, były tylko częściami lub członkami.

Zarząd miast spoczywał w zupełności w rękach kupców i rzemieślników, i leżało oczywiście w interesie każdej ich grupy, zapobiegać — jak się zwykle wyrażali — spełnieniu rynku towarami swojej gałęzi produkcji, co w rzeczywistości oznaczało stałe niedostateczne zaopatrzenie rynku. Każda grupa pragnęła wprowadzić odpowiednie ku temu zarządzenia i gotowa była, gdy jej na to pozwalano, zgodzić się, by i inne czyniły to samo. W następstwie takich zarządzeń, każda grupa była oczywiście zmuszona kupować potrzebne jej towary innych grup w mieście nieco drożej, niżby to w innych warunkach czynić mogła. Ale zato mogła swe własne towary sprzedawać o tyleż drożej, tak, że pod tym względem, jak się to mówi, szerokość równała się długości, czyli że w stosunkach wzajemnych różnych grup w obrębie jednego miasta, żadna z nich nie była z powodu tych zarządzeń poszkodowaną. Natomiast w stosunkach ze wsią wszystkie ogromnie zyskiwały; a na tych właśnie stosunkach polegały interesy, utrzymujące i wzbogacające każde miasto.

Każde miasto czerpie swe utrzymanie i wszystkie materiały dla swej pracy ze wsi. Płaci za nie głównie w dwójaki sposób: po pierwsze, odsyłając z powrotem na wieś część tych obrobionych i przetworzonych materiałów, przyczem ich cena powiększona jest o płace robotników i zyski ich majstrów lub bezpośrednich pracodawców; po drugie, posyłając tam część surowców lub gotowych towarów, sprowadzanych do miasta z innych krajów lub z odległych okolic tego samego kraju, przyczem pierwotna cena tych towarów również ulega podwyższeniu o płace robocze woźniców lub żeglarzy i zyski kupców, którzy ich zatrudniają. Zyski pierwszej z tych dwóch gałęzi handlu stanowią korzyści, jakie miasto osiąga ze swych rzemiosł; zyski drugiej stanowią ko-

¹⁾ Patrz Madox Firma Burgi, str. 26 i n.

rzyści krajowego i zagranicznego handlu. Place robotników i zyski ich różnych pracodawców stanowią całość korzyści w obu. Wszelkie przeto zarządzenia, zmierzające do powiększenia plac roboczych i zysków ponad ich zwyczajny poziom, umożliwiają miastu nabywanie za mniejszą ilość własnej pracy większej ilości wytworów pracy wsi. Dają one kupcom i rzemieślnikom w mieście przewagę nad właścicielami ziemi, dzierżawcami i robotnikami wiejskimi i łamią ową naturalną równość, która by w innych warunkach panowała w ich wzajemnych stosunkach. Cały produkt pracy rocznej społeczeństwa rozdziela się corocznie między te dwie różne warstwy ludności. Dzięki tym zarządzeniom dostaje się z tego część większa mieszkańcom miasta, niżby im bez tego przypadła, a mieszkańcom wsi mniejsza.

Cena, jaką miasto istotnie płaci za sprowadzane w ciągu roku środki żywności i materiały, jest to ilość wyrobów i innych dóbr, jaką w ciągu roku z niego wywożą. Im drożej sprzedaje te ostatnie, tem taniej kupuje pierwsze. Wytwórzość miasta staje się bardziej zyskowna, a wsi mniej zyskowna.

Ze wytwórcość, prowadzona w miastach, jest wszędzie w Europie bardziej zyskowną, niż prowadzona na wsi, o tem możemy się, bez zbyt szczegółowych obliczeń, przekonać z bardzo prostej i oczywistej obserwacji. W każdym kraju Europy znajdujemy co najmniej stu ludzi, którzy w handlu i rzemiośle, zajęciach, właściwych wielkim miastom, z małych poczynąń zdobyli wielkie fortuny, na jednego, który osiągnął to w zajęciu, przynależnem wsi, przez przysparzanie surowców drogą doskonalenia i uprawy gruntu. Widocznie więc w pierwszym wypadku zajęcie jest bardziej popłatne, place robocze i zyski od kapitału muszą być większe, aniżeli w drugim. Lecz kapitał i praca poszukują siłą rzeczy najkorzystniejszego zastosowania. Uciekają przeto o ile mogą do miasta i porzucają wieś.

Mieszkańcy miast, jako skupieni w jednej miejscowości, mogą się łatwo zrzeszać z sobą. Dlatego nawet najpośledniejsze rzemiosła miejskie tworzyły tu i ówdzie cechy, a gdzie ich nie wytworzyły, tam jednak panują w nich duch cechowy; zazdrość względem obcych, niechęć do brania uczniów do terminu lub udzielania swych tajemnic cechowych,

i uczą ich często, drogą wolnych zrzeszeń i umów zapobiegać owej wolnej konkurencji, której nie mogą przeciwdziałać zarządzeniami cechowemi. Rzemiosła, dające zatrudnienie jedynie niewielkiej liczbie rąk roboczych, uciekają się nader chętnie do takiego zrzeszania się. Z pół tuzina gręplarzy wystarczy, by zająć przy pracy około tysiąca przedzarzy i tkaczy. Zjednoczeni w celu nieprzyjmowania terminatorów, mogą nie tylko zagarnąć dla siebie wszystką pracę, lecz i uzależnić od siebie całe rękodzieło i podnieść cenę swej pracy znacznie wyżej, niżby odpowiadało jej naturze.

Mieszkańcy wsi, rozproszeni po odległych od siebie miejscowościach, nie mogą łatwo zrzeszać się z sobą. Nie tylko nigdy nie tworzyli cechów, ale nawet nie panował wśród nich nigdy duch cechowy. Nigdy nie uważano, by potrzebny był termin dla przysposobienia się do rolnictwa, tego głównego zajęcia wiejskiego. A jednak niema chyba, poza sztukami pięknymi i wolnemi zawodami zajęcia, któreby wymagało tak wielu rozmaitych wiadomości i doświadczeń. Niezliczona ilość dzieł, napisanych w tym przedmiocie we wszystkich językach, dowodzi, że i wśród najmądrzejszych i najbardziej oświeconych narodów nie uważano nigdy rolnictwa za rzecz bardzo łatwo zrozumiałą. A wszystkie te dzieła nie są w stanie objąć całego zbioru wiadomości o różnorodnych i złożonych czynnościach rolnictwa, jakie zwykły nawet rolnik posiada, o którym z taką pogardą mówią, bardziej na pogardę zasługujący, niektórzy autorowie tych dzieł. Rzadko natomiast znajdzie się zwykle mechaniczne rzemiosło, którego wszystkie czynności nie dałyby się wytłumaczyć na kilku stronicach broszury tak dokładnie i jasno, jak to słowem i ryciną uczynić można. W Historji sztuk i rzemiosł, wydawanej obecnie przez francuską Akademię Umiejętności, wiele z nich jest istotnie wyłożonych w ten sposób. Ponadto i kierownictwo czynności, które muszą być przystosowywane do ciągłych zmian pogody i innych okoliczności, wymaga daleko więcej rozważa i przezorności, niż kierownictwo prac, które są zawsze jednakowe lub prawie jednakowe.

Nie tylko sztuka rolnika, ogólne kierownictwo prac gospodarskich, ale i wiele niższych rodzajów pracy na roli wymaga dużo więcej sprawności i doświadczenia, niż większość

rzemiosł. Człowiek, pracujący przy obróbce mosiądzu lub żelaza, używa narzędzi i materiałów, których cechy są zawsze te same lub prawie te same. Natomiast człowiek, orzący ziemię w parę koni lub wołów, pracuje narzędziami, których zdrowie, siła i usposobienie są różne w różnych okolicznościach. Także stan materiałów, które obrabia, jest tak zmienny, jak stan narzędzi, którymi pracuje, i oba wymagają przy zastosowaniu wiele rozważań i przezorności. Zwyklemu chłopowi, choć go się powszechnie uważa za wzór głupoty i ignorancji, rzadko brak tej rozważań i przezorności. Jest on rzeczywiście mniej obyty w towarzyskim obcowaniu, niż rzemieślnik, mieszkający w mieście. Jego głos i język są bardziej nieokrzeseane i mniej zrozumiałe dla tych, którzy nie są do nich przyzwyczajeni. Jego umysł wszakże, bardziej przywykły do rozważania różnorodnych zadań, stoi naogół znacznie wyżej od umysłu rzemieślnika, którego cała uwaga, od rana do wieczora, skupia się na wykonaniu jednej lub dwu nader prostych czynności. Jak dalece niższe warstwy ludności na wsi wyżej stoją od takiejże ludności w miastach, o tem dobrze wie każdy, kogo interes lub ciekawość prowadzą do częstego obcowania z obydwoma. Dlatego też w Chinach i Hindostanie stanowisko i płace robotników rolnych są pono wyższe od stanowiska i płac większości rzemieślników. Gdyby nie prawa cechowe i duch cechowy, byłoby tak prawdopodobnie wszędzie.

Wyższość, jaką wszędzie w Europie zajęcia miejskie posiadają nad wiejskimi, nie jest tylko następstwem istnienia cechów i praw cechowych. Podtrzymuje ją jeszcze wiele innych zarządzeń. Wysokie cła na wyroby zagraniczne i na wszystkie towary, przywożone przez zagranicznych kupców, zmierzają do tego samego celu. Prawa cechowe dają mieszkańcom miast możność podniesienia cen, bez obawy o ich obniżenie przez wolną konkurencję ze strony własnych współziomków. Te inne zarządzenia chronią ich w podobny sposób również przed konkurencją ze strony obcych. Wynikające z obu przyczyn podniesienie cen opłacić muszą wkońcu wszędzie właściciele ziemscy, dzierżawcy i robotnicy rolni, którzy rzadko przeciwstawiają się tworzeniu takich monopolii. Nie mają oni zazwyczaj ani chęci ani zdolności do zrzeszania się i łatwo ulegają krzykowi i sofistyce kupców i rze-

mieślników, którzy w nich wmawiają, że interes prywatny części, i to podrzędnej części społeczeństwa jest interesem całego społeczeństwa.

W Wielkiej Brytanji wyższość zajęć miejskich nad wiejskimi była, zdaje się, dawniej większa niż w czasach obecnych. Płace w rolnictwie mniej teraz odbiegają od płac w rzemiośle, a zyski od kapitału, umieszczonego w rolnictwie, mniej się różnią od zysków od kapitału, umieszczonego w handlu i rzemiośle, niż to podobno było w ubiegłym stuleciu lub na początku bieżącego. Zmianę tą możemy uważać za konieczne, choć bardzo późne następstwo nadzwyczajnego poparcia, udzielanego procederom miejskim. Nagromadzony w miastach kapitał staje się z biegiem czasu tak wielki, że nie może już być użyty z dawnym zyskiem we właściwej mu dziedzinie. Procedery te mają bowiem, jak wszystkie inne, swoje granice; a wzrost kapitału, zwiększając konkurencję, obniża siłą rzeczy zyski. Spadek zysków w mieście wypędza kapitał na wieś, gdzie stwarza on nowe zapotrzebowanie pracy rolniczej i podnosi siłą rzeczy jej płacę. Wówczas rozplywa się on, że tak powiem, po całym kraju i przez lokatę w rolnictwie zostaje częściowo wrócony wsi, kosztem której, w znacznej mierze, był początkowo nagromadzony w miastach. Że wszędzie w Europie największe postępy w rozwoju wsi wynikały z takich wylewów kapitału, uprzednio w miastach nagromadzonego, to postaram się dowieść później; i wykażę zarazem, że, chociaż pewne kraje osiągnęły na tej drodze znaczny stopień zamożności, droga ta przecie jest z konieczności powolna, niepewna, narażona na przeszkody i przerwy wskutek niezliczonych przypadków, a także pod każdym względem sprzeczna z prawami natury i rozsądku. Interesy, przesady, prawa i zwyczaje, które do tego doprowadziły, postaram się tak całkowicie i jasno, jak tylko potrafię, przedstawić w trzeciej i czwartej księdze niniejszej pracy.

Rzadko się zdarza, aby spotkanie się z sobą ludzi tego samego zawodu, choćby miało na celu zabawę lub rozrywkę, kończyło się inaczej, jak znową przeciw ogółowi lub planem podniesienia cen. Niesposób oczywiście zapobiec takim spotkaniom przez jakieś prawo, gdyż ani by się dało wykonać, ani by zgodne było z wolnością i sprawiedliwością. Jakkol-

wiek więc prawo nie może wzbraniać ludziom jednego zawodu zbierać się od czasu do czasu, nie powinno jednak nic czynić, by takie zebrania ułatwiać, a tem mniej czynić je niezbędnymi.

Przepis, zmuszający ludzi tego samego rzemiosła w jakimś mieście do wpisywania swych nazwisk i miejsc zamieszkania do publicznego rejestru, ułatwia takie zebrania. Zbliża on do siebie jednostki, które bez tego mogłyby nie o sobie nie wiedzieć i daje każdemu rzemieślnikowi wskazówkę, gdzie może znaleźć wszystkich innych swego fachu.

Przepis, który należącym do jednego rzemiosła zezwala opodatkowywać się wspólnie, dla zaopatrzenia swoich biednych, chorych, wdów i sierót, powierzając im kierownictwo wspólnych potrzeb, czyni takie zebrania niezbędnymi.

Organizacja cechowa czyni je nie tylko niezbędnymi, lecz czyni także uchwały większości obowiązującymi dla ogółu. W wolnym fachu skuteczną zmwę osiągnąć można jedynie przy jednomyślnej zgodzie wszystkich uczestników danego fachu; a trwać ona może jedynie dopóty, dopóki trwa owa jednomyślność. Większość cechowa może ustanawiać obowiązujące kary, które skuteczniej i trwalej ograniczają konkurencję, niż jakakolwiek dobrowolna zмова.

Twierdzenie, że cechy są konieczne dla lepszego zarządu rzemiosł, nie ma żadnej podstawy. Istotną i skuteczną kontrolę wykonywa nad rzemieślnikiem nie jego cech, lecz jego klienci. Obawa, by ich nie stracić, jest tem, co go powstrzymuje od oszustwa i zmniejsza jego opieszałość. Przywileje cechowe osłabiają siłą rzeczy tę kontrolę. Trzeba dawać pracę określonej rzeszy rzemieślników, bez względu na to, czy pracują źle czy dobrze. To jest powodem, że w wielu wielkich miastach cechowych nie można znaleźć znośnego rzemieślnika nawet dla najpotrzebniejszych robót. Chcąc mieć jakąś robotę znośnie wykonaną, trzeba ją oddawać do zrobienia na przedmieścia, gdzie rzemieślnicy, nie mając przywilejów, mogą liczyć jedynie na swoją reputację, a następnie przemycać rzecz wedle możliwości do miasta.

W ten to sposób polityka gospodarcza Europy, ograniczając konkurencję w pewnych zawodach do mniejszej liczby współzawodników, niżby w nich w innych warunkach skłonnych było pracować, powoduje bardzo znaczne nierów-

ności w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych poszczególnych zastosowań pracy i kapitału.

2-o. Polityka gospodarcza Europy, zwiększając konkurencję w pewnych zatrudnieniach ponad naturalną miarę, powoduje inną jeszcze, wprost przeciwną nierówność w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych poszczególnych zastosowań pracy i kapitału.

Uważano za rzecz tak ważną, by odpowiednia liczba młodzieży kształciła się w określonych zawodach, że niekiedy z funduszków publicznych, to znów z dobroczynności prywatnych fundatorów powstało na ten cel wiele stypendjów, zasiłków, zapisów itd., które przyciągają do tych zawodów o wiele więcej młodych ludzi, niżby bez tego chciało się nimi zajmować. We wszystkich chrześcijańskich krajach, o ile wiem, wychowanie większości duchownych odpłacane jest z takich środków, a tylko niewielu z nich kształci się całkowicie własnym kosztem. Tym więc, którzy tak czynią, długa, żmudna i kosztowna edukacja nie zawsze zapewni odpowiednie wynagrodzenie, gdyż stan duchowny przepelniony jest ludźmi, którzy, by znaleźć zajęcie, gotowi są przyjąć znacznie mniejszą zapłatę od tej, do jakiejby z racji swego wykształcenia w innych warunkach byli uprawnieni; w taki to sposób konkurencja biednych odbiera zarobki zamożnym. Byłoby niewątpliwie niewłaściwe przyrównać proboszcza lub kapelana do czeladnika w jakimś zwykłym rzemiośle. Ale pensję proboszcza lub kapelana można chyba uważać za jednakową z natury swej z płacą czeladnika. Wszyscy trzej placeni są za swą pracę według umowy, jaką każdy z nich zawarł ze swoim zwierzchnikiem. Do połowy XIV stulecia zwyczajowa pensja proboszcza lub duchownego w parafii, jak to widzimy z dekretów różnych koncyliów narodowych, wynosiła 5 marek, zawierających mniej więcej tyle srebra, co 10 funtów obecnej monety. W tym samym czasie ogłoszono jako płacę dzienną majstra mularskiego 4 pensy, zawierające tyleż srebra co szyling obecnej monety, a jako płacę czeladnika mularskiego 3 pensy, równe 9 pensom obecnej monety ¹⁾. Płace więc obu tych rzemieślni-

¹⁾ Patrz Prawo robotnicze z 25-go roku panowania Edwarda III.

ków, przyjmując, że byli stale zatrudnieni, były znacznie większe od pensji proboszcza. Ustawa z 12-go roku panowania królowej Anny głosi w rozdziale 12-ym: «Ponieważ z powodu niedostatecznego utrzymania i poparcia proboszczów, probostwa w wielu miejscowościach są źle zaopatrzone, przeto upoważnia się biskupów, by za swym podpisem i pieczęcią wyznaczili wystarczające zasiłki lub pensje, nie przenoszące 50 i nie mniejsze niż 20 funtów rocznie». Obecnie uważa się uposażenie proboszcza, wynoszące 40 funtów, za bardzo dobre, a istnieje wiele probostw, które mimo owej ustawy mają mniej niż 20 funtów rocznie. Są w Londynie czeladnicy szewscy, zarabiający 40 funtów rocznie, a trudno byłoby znaleźć w tem mieście pracowitego rzemieślnika jakiegokolwiek fachu, któryby nie zarabiał więcej niż 20 funtów na rok. Ta ostatnia suma nie przenosi faktycznie tego, co zarabiają często prości robotnicy na wsi. Wszelkie wysiłki prawa ku uregulowaniu płac roboczych miały zawsze na celu raczej ich obniżenie niż podniesienie. Natomiast w wielu wypadkach prawo usiłowało podnieść pobory proboszczów i zobowiązać, ze względu na powagę kościoła, rektorów parafji do przyznania im więcej niż wystarcza na marne utrzymanie, na które sami proboszczowie gotowi może się godzić. Ale w obu razach prawo okazało się równie bezskuteczne i nigdy nie było w stanie podnieść pensyj proboszczów ani obniżyć płac robotniczych do zamierzonego poziomu; nigdy bowiem nie było w stanie przeszkodzić, by pierwsi, z powodu ubóstwa swego oraz mnóstwa współzawodników zadawalniali się pensją mniejszą od prawnie ustanowionej, a drudzy otrzymywali więcej, z powodu przeciwnej konkurencji wśród tych, którzy sobie z ich zatrudnienia obiecują zysk lub przyjemność.

Wielkie prebendy i inne duchowne godności podtrzymują powagę kościoła, pomimo lichych warunków, w jakich się znajdują niektórzy niżsi duchowni. Pewne odszkodowanie za liche wynagrodzenie pieniężne stanowi także szacunek, jakim ten stan jest otoczony. W Anglii i we wszystkich krajach rzymsko-katolickich loterja kościoła jest faktycznie o wiele korzystniejsza niż potrzeba. Przykład kościołów szkockich, genewskiego i wielu innych kościołów protestanckich dowodzi, że w tak poważanym zawodzie, w którym potrzebne

wykształcenie tak łatwo jest nabyć, sama nadzieja uzyskania nawet bardziej skromnej prebendy przyciąga wystarczającą liczbę uczonych, obyczajnych i poważanych ludzi do stanu duchownego.

Gdyby w zawodach, nie rozporządzających prebendami, jak prawo lub sztuka lekarska, kształcono równie wielką liczbę ludzi na koszt publiczny, konkurencja byłaby wkrótce tak wielką, że obniżyłaby bardzo znacznie ich pieniężne wynagrodzenie. Nie oplacałoby się wtedy nikomu kształcić syna na własny koszt w którymś z tych zawodów. Byłyby one pozostawione w zupełności tym, którzy otrzymaliby swe wykształcenie na koszt dobroczynności publicznej, a których liczba i niedostatek zmuszałaby wogóle do zadowalania się nader lichem wynagrodzeniem i doprowadziłyby do całkowitego poniżenia tak poważanych obecnie zawodów prawniczego i lekarskiego.

Owa nieszczęsna klasa ludzi, zwanych pospolicie uczonymi, znajduje się w podobnem położeniu, w jakim prawdopodobnie znaleźliby się prawnicy i lekarze w razie urzeczywistnienia się powyższego założenia. Większość ich w Europie wychowana była dla służenia kościołowi, lecz różne względy przeszkodziły im wejść do stanu duchownego. Wychowali się więc naogół na koszt publiczny, a liczba ich jest wszędzie tak wielka, że sprowadza zwykle cenę ich pracy do bardzo lichego wynagrodzenia.

Przed wynalezieniem sztuki drukarskiej jedynem zajęciem, w jakim uczoney mógł cośkolwiek osiągnąć swemi talentami, było stanowisko publicznego lub prywatnego nauczyciela, czyli udzielanie innym ludziom ciekawych i użytecznych wiadomości, jakie sam posiadał: a to jest przecie niewątpliwie bardziej zaszczytne, użyteczne i nawet bardziej popłatne zajęcie, niż wprowadzone przez sztukę drukarską, pisanie dla księgarza. Czas i studja, zdolność, wiedza i pracowitość, potrzebne na to, by zostać wybitnym nauczycielem nauk, są co najmniej równe tym, jakich potrzeba, by stać się znakomitym lekarzem lub prawnikiem. Lecz zwyczajowe wynagrodzenie wybitnego nauczyciela nie stoi w żadnym stosunku do wynagrodzenia prawnika lub lekarza, gdyż zawód pierwszego przepelniony jest biedakami, którzy swe wykształcenie otrzymali kosztem publicznym, podczas gdy za-

wody tych innych niewielu tylko liczą takich, którzy nie otrzymali wykształcenia na swój własny koszt. Ale zwykle wynagrodzenie publicznych i prywatnych nauczycieli, choć bardzo małym się wydaje, byłoby niewątpliwie jeszcze mniejsze, gdyby nie była usunięta z rynku konkurencja owych jeszcze biedniejszych uczonych, piszących dla chleba. Przed wynalezieniem sztuki drukarskiej wyrazy uczeń (scholar) i żebrak były zdaje się niemal synonimami, a różni rektorzy uniwersytetów dawali przed owym czasem nieraz swym uczniom upoważnienia na żebranie.

W czasach starożytnych, kiedy nie istniała jeszcze tego rodzaju dobroczynność popierania biednych ludzi, kształcących się w naukach, wynagrodzenie wybitnych nauczycieli było zdaje się znacznie większe. Izokrates w swych mowach przeciw sofistom zarzuca nauczycielom swego czasu nielogiczność. «Dają oni» — powiada — «swoim uczniom najwspanialsze przyrzeczenia i podejmują się nauczyć ich, jak być mądrym, szczęśliwym i sprawiedliwym, a wzamian za tyle ważne usługi zastrzegają sobie nędzne wynagrodzenie, wynoszące 4 lub 5 min. Ci, którzy uczą mądrości» — ciągnie dalej — «powinni oczywiście sami być mądrzy; ten jednak, kłoby przystał na taką transakcję przy tej cenie, dowiódłby swej oczywistej głupoty». Izokrates nie miał tu oczywiście potrzeby powiększać wynagrodzenia, a możemy też być pewni, że nie było ono mniejsze, niż podaje, 4 miny równe były 13 funtom, 6 szylingom i 8 pensom, 5 min — 16 funtom, 13 szyl. i 4 pensom. Najwybitniejszym nauczycielom płacono więc wówczas w Atenach zazwyczaj nie mniejszą niż większą z tych sum. Sam Izokrates żądał od każdego ucznia 10 min czyli 30 funtów, 6 szyl. i 8 pensów. Gdy uczył w Atenach, miał podobno 100 uczniów. Sądzę, że była to liczba tych, których uczył równocześnie czyli, jak mybyśmy powiedzieli, tych, którzy uczęszczali na jeden kurs wykładów, co nie wydaje się liczbą niezwykłą, jeżeli się zważy wielkość miasta i sławę nauczyciela, wykładającego przytem najmodniejszą z ówczesnych nauk, retorykę. Za każdy kurs otrzymywał więc 1000 min czyli 3333 funty, 6 szylingów i 8 pensów. Zgodnie z tem podaje również Plutarch, że 1000 min stanowiło jego «didaktron» czyli zwykłą cenę za nauczanie. Wielu innych wybitnych nauczycieli owych czasów zdobyło, zdaje się,

wielkie fortuny. Gorgjasz złożył w darze świątyni w Delfach swój własny posąg ze szczerego złota. Sądzę, że nie potrzebujemy oczywiście przypuszczać, by był naturalnej wielkości. Sposób jego życia, jak również Hippiasza i Protagorasa, dwóch innych wybitnych nauczycieli owych czasów, przedstawia Platon jako wspaniałą, dochodzący nawet do przepychu. Sam Platon żył podobno wielce okazale. Arystoteles, będąc nauczycielem Aleksandra, wynagradzany jak najbardziej hojnie, co wszyscy potwierdzają, zarówno przez niego jak i ojca jego Filipa, uważał mimo to za korzystne, powrócić do Aten dla ponownego podjęcia nauczania w swej szkole. Nauczyciele nauk byli w owych czasach prawdopodobnie mniej liczni niż o jedno czy dwa stulecia później, kiedy wzajemne współzawodnictwo prawdopodobnie obniżyło nieco zarówno cenę ich pracy jak i uwielbienie dla ich osób. Jednakże najwybitniejsi z nich zażywali zdaje się zawsze o wiele większego szacunku, niż kłókolwiek z tego zawodu w obecnych czasach. Ateńczycy wyprawili akademika Carneadesa i stoika Diogenesa z uroczystem poselstwem do Rzymu; a choć miasto ich zatracalo wówczas swą poprzednią wielkość, było przecie jeszcze niezależną i znaczną republiką. Carneades był przytem z urodzenia Babilończykiem, a że nie było narodu bardziej zazdrosnego o dopuszczanie cudzoziemców do urzędów publicznych niż Ateńczycy, szacunek ich dla niego musiał być bardzo wielki.

Zmiana ta jest może dla ogółu raczej korzystną niż szkodliwą. Zdegradowała ona nieco zawód nauczyciela publicznego, ale przystępność kształcenia w naukach jest z pewnością postępem, znacznie przewyższającym tę drobną niedogodność. Publiczność mogłaby mieć z tego jeszcze większą korzyść, gdyby organizacja szkół i wyższych uczelni, zajmujących się wychowaniem, była rozumniejszą, niż jest obecnie prawie wszędzie w Europie.

3-o. Polityka gospodarcza Europy, tamując wolną cyrkulację pracy i kapitału zarówno od zawodu do zawodu jak i z miejsca na miejsce, powoduje niekiedy bardzo niekorzystną nierówność w ogólnej sumie stron dodatnich i ujemnych poszczególnych zastosowań.

Prawo o terminatorach tamuje swobodną cyrkulację pracy z jednego zajęcia do drugiego nawet w obrębie tej sa-

mej miejscowości. Wylącznie przywilejów cechowych tamuje cyrkulację z miejsca na miejsce nawet w tym samym zawodzie.

Zdarza się często, że w jednym rzemiośle robotnicy osiągną wysokie płace, podczas gdy w innym zaledwie zarabiają na przeżycie. Pierwsze jest w stanie rozwoju i ma przeto stałe zapotrzebowanie nowych rąk do pracy; drugie jest w stanie upadku i nadmiar rąk roboczych stale wzrasta. Oba te rzemiosła mogą być niekiedy w tem samym mieście, kiedy indziej w tej samej okolicy, a nie mogą sobie nawzajem w niczem pomóc. W pierwszym przypadku może temu przeszkadzać prawo o terminatorach, w drugim oprócz tego także wyłączność cechowa. W wielu wszakże różnych rzemiosłach czynności są do tego stopnia podobne, że robotnicy mogliby z łatwością zamieniać wzajemnie swe zajęcia, gdyby owe niedorzeczne prawa nie stały temu na przeszkodzie. Tkać zwykle płótno i tkać naprzykład zwykły jedwab, to prawie zupełnie to samo. Tkanie zwykłych wyrobów wełnianych jest cokolwiek inne, ale różnica jest tak nieznaczna, że tkacz płótna lub jedwabiu w ciągu kilku dni mógłby stać się znośnym tkaczem wełny. Gdyby więc któreś z tych trzech głównych rzemiośł chyliło się ku upadkowi, robotnicy mogliby znaleźć ratunek w dwóch innych, będących w lepszym położeniu; płace ich w kwitnącym rzemiośle nie wzrosłyby zbyt wysoko, ani nie opadłyby zbyt nisko w chylącym się do upadku. Wyrób płótna w Anglii stoi, co prawda, na mocy specjalnego prawa, otworem dla każdego, ponieważ jednak w przeważnej części kraju mało jest uprawiany, nie może więc dawać jakiegoś ogólnego schronienia robotnikom innych upadających rzemiośł, którzy tam, gdzie obowiązuje ustawa o terminatorach, nie mają innego wyboru, jak stać się ciężarem swej parafji, lub najmować się za prostych wyrobników, do czego, z racji swego dotychczasowego przyzwyczajenia, o wiele mniej się nadają niż do jakiegoś rzemiosła, mającego jakieś podobieństwo do ich własnego. To też naogół wybór ich pada na parafję.

Wszystko, co tamuje swobodną cyrkulację pracy z jednego zajęcia do drugiego, tamuje również cyrkulację kapitału, ponieważ ilość kapitału, jaką można zastosować w jakiejś gałęzi przemysłu, zależy bardzo od ilości pracy, jaką

w niej można zatrudnić. Jednakże ustawy cechowe mniej tamują cyrkulację kapitału z miejsca na miejsce niż cyrkulację pracy. Bogaty kupiec może zawsze o wiele łatwiej uzyskać przywilej na prowadzenie handlu w mieście cechowym, niż biedny rzemieślnik na wykonywanie w niem swego rzemiosła.

Przeszkody, stawiane przez prawa cechowe swobodnej cyrkulacji pracy, są, jak mi się zdaje, jednakowe we wszystkich krajach Europy. Te jednak, które wynikają z ustaw o ubogich, stanowią, o ile wiem, właściwość Anglii. Polegają one na utrudnieniach, jakie napotyka biedak, gdy chce uzyskać pozwolenie na osiedlenie się lub choćby tylko na wykonywanie swego zawodu w innej parafji niż ta, do której należy. Prawa cechowe tamują swobodną cyrkulację pracy jedynie rzemieślników i rękodzielników. Utrudnianie osiedlania się tamuje ją także w stosunku do prostych robotników. Godzi się chyba dać pewne informacje o początkach, postępach i obecnym stanie tego zamętu, największego chyba ze wszystkich w polityce Anglii.

Gdy przez zniesienie klasztorów ubodzy pozbawieni zostali dobrodziejstw tych pobożnych przybytków, po kilku daremnych próbach przyjscia im z pomocą, ustanowiono prawem z 43-go roku panowania Elżbiety, rozdz. II, że każda parafja obowiązana jest troszczyć się o swych własnych ubogich; co roku mają być naznaczeni opiekunowie ubogich, którzyby wraz z zakrystjanami pobierali drogą opodatkowania parafjan odpowiednie na ten cel sumy.

Prawo to nakładało na każdą parafję niewątpliwy obowiązek dbania o swoich ubogich. Powstało z tego powodu dość ważne pytanie, kogo należy uważać za ubogiego parafji. Pytanie to, po pewnych wahaniach, rozstrzygnięte zostało w 13-ym i 14-ym roku panowania Karola II postanowieniem prawnem, że 40-dniowy niezakłócony pobyt w jakiejś parafji daje prawo osiadłości w tej parafji; ale w ciągu tego czasu, na skargę wniesioną przez zakrystjana lub opiekuna ubogich, dwaj sędziowie pokoju mają prawo orzec o wydaleniu nowego mieszkańca do parafji, w której ostatnio prawnie zamieszkiwał, o ile nie weźmie dzierżawy z czynszem rocznym 10 funtów lub nie da gwarancji, uznanej przez owych

sędziów za dostateczną, że nie stanie się ciężarem parafji, w której teraz mieszka.

W następstwie tego prawa zdarzać się miały różne nadużycia; funkcjonariusze parafji przekupywali niekiedy własnych ubogich, by przenosili się potajemnie do innych parafji i, ukrywając się przez 40 dni, uzyskiwali w nich prawo osiadłości, aby uwolnić od ich ciężaru parafję, do której właściwie należeli. Ustanowiono przeto w 1-szym roku panowania Jakóba II, że te 40 dni niezakłóconego pobytu, niezbędne dla uzyskania prawa osiadłości, mają być liczone dopiero od chwili, kiedy osoba przybyła do nowej parafji, w której pragnie osiąść, złoży pisemne zawiadomienie o miejscu swej siedziby i liczbie członków rodziny jednemu z zakrystjan lub opiekunów ubogich.

Zdaje się jednak, że urzędnicy parafjalni nie zawsze byli uczciwsi w stosunku do własnej parafji niż do innych i pobłażali czasem takim intruzom, nie czyniąc żadnych właściwych kroków po otrzymaniu zawiadomienia od nich. Wychojąc więc z założenia, że wszyscy członkowie parafji zainteresowani są w tem, by zapobiegać wedle możności obciążeniu przez takich intruzów, ustanowiono w 3-im roku panowania Wilhelma III, że owe 40-dniowe przebywanie ma być liczone dopiero od chwili ogłoszenia takiego pisemnego zawiadomienia w kościele, bezpośrednio po niedzielnem nabożeństwie.

«Po tem wszystkiem» — powiada dr. Burn — «drogą zamieszkiwania przez 40 dni po ogłoszeniu pisemnego zawiadomienia, mało kto uzyskiwał prawo osiadłości; celem owych praw było nietylko udzielanie ludziom prawa osiadłości, ile raczej ochrona przed tymi, którzy pokryjomu przychodzą do parafji; złożyć bowiem zawiadomienie znaczy tylko zmusić parafję do usunięcia przybysza. Jeżeli jednak czyjeś położenie jest tego rodzaju, że nie jest jasne, czy ma być faktycznie usunięty czy nie, wówczas wręczenie zawiadomienia ma zniewolić parafję, by albo pozwoliła na 40-dniowy pobyt i przyznała tem samem niezaprzeczone prawo osiadłości, albo przez usunięcie go skierowała sprawę na drogę sądową».

Prawo to uczyniło więc, że dla człowieka ubogiego było prawie niemożliwe, uzyskać nową siedzibę dawnym sposo-

bem 40-dniowego zamieszkania. Aby jednak nie wyglądało, jakoby prostym ludziom wzbronione było w zupełności zmieniać kiedykolwiek miejsce osiedlenia, ustanawiało prawo cztery inne sposoby uzyskiwania prawa osiadłości bez wręczania lub ogłaszania zawiadomienia. Pierwszy polegał na tem, by być opodatkowanym przez parafję i opłacać ten podatek; drugi na tem, by być na rok wybranym funkcjonariuszem parafji i urząd ten przez rok spełniać; trzeci — odsłużyć lata terminu w danej parafji; czwarty — zgodzić się na rok do służby i pozostawać w niej przez cały ten okres czasu.

Uzyskać prawo osiedlenia jednym z dwóch pierwszych sposobów nie można było inaczej, jak przez akt publiczny całej parafji, która zbyt dobrze pamiętała o następstwach, aby miała nowego przybysza, nie mającego na swe utrzymanie nic więcej jak własną pracę, przyjąć do swego grona przez opodatkowanie go lub wybranie na urząd parafjalny.

Dla człowieka żonatego oba inne sposoby uzyskania osiedlenia są nieużyteczne. Terminator rzadko kiedy jest żonaty; a prawo zastrzega wyraźnie, że służący nie może uzyskać osiedlenia na podstawie jednorocznej służby, jeżeli jest żonaty. Najważniejszym następstwem uzyskiwania prawa osiadłości przez najęcie się do służby było zarzucenie w znacznej mierze starego zwyczaju godzenia służby na rok; zwyczaj ten był poprzednio tak powszechny w Anglii, że i dziś jeszcze, gdy umowa najmu nie wymienia żadnego terminu, sąd przyjmuje, że służący zgodzony był na rok. Ale panowie nie zawsze chcą zapewnić swym służącym prawo osiadłości przez godzenie ich na taki okres, a służący nie zawsze godzą się na takie umowy, gdyż przez otrzymanie nowego osiedlenia, znoszącego wszystkie poprzednie, mogliby utracić swe pierwotne prawo osiadłości w miejscu swego urodzenia lub zamieszkiwania rodziców i krewnych.

Oczywiste jest, że żaden niezależny robotnik, czy to rolnik czy rzemieślnik, nie może uzyskać prawa nowej osiadłości przez terminowanie lub służbę. Jeżeli więc taki człowiek przeniósł się ze swą pracą do nowej parafji, to choćby był zdrowy i pilny, narażony był na to, że dla łada kaprysu jakiegoś zakrystjana lub opiekuna ubogich mógł być usunięty, jeżeli nie weźmie dzierżawy z czynszem rocznym 10 funtów,

co jest niemożliwe dla człowieka nie mającego nic prócz własnej pracy, lub nie da gwarancji, uznanej przez dwóch sędziów za dostateczną, że nie stanie się ciężarem parafji. Jakiej gwarancji mają żądać, to pozostawione jest zupełnie ich uznaniu; nie mogą jednak właściwie wymagać mniej niż 30 funtów, jako że istnieje uchwała, według której nawet nabycie wolnej własności ziemskiej wartości poniżej 30 funtów nie daje nabywcy prawa osiadłości, gdyż nie jest dostateczną gwarancją, że nie stanie się ciężarem dla parafji. Takiej jednak gwarancji nie jest w stanie dać człowiek, żyjący z pracy swych rąk, a często żądano znacznie większej.

Aby choć w pewnym stopniu przywrócić swobodną cyrkulację pracy, zniesioną prawie zupełnie przez te różne ustawy, powzięto myśl wprowadzenia zaświadczeń. W 8-ym i 9-ym roku panowania Wilhelma III ustanowiono, że każda parafja obowiązana była przyjąć osobnika, któryby przedstawił zaświadczenie parafji, w której ostatnio był prawnie osiadły, podpisane przez zakrystjan i opiekunów ubogich i zatwierdzone przez dwóch sędziów pokoju; nie może on być usunięty z przyczyny, iż stać się może ciężarem dla parafji, lecz tylko, gdy się nim istotnie stanie, i wtedy parafja, dająca zaświadczenie, obowiązana będzie pokryć wydatki zarówno jego utrzymania jak i usunięcia. Aby zaś w zupełności zabezpieczyć parafję, do której się ktoś z takim zaświadczeniem udaje, ustanawia dalej powyższe prawo, że osoba taka nie uzyska tam prawa osiadłości inaczej, jak przez wzięcie dzierżawy z czynszem rocznym 10 funtów lub bezpłatne sprawowanie urzędu parafjalnego w ciągu całego roku, a więc ani przez zawiadomienie na piśmie, ani przez służbę, ani przez terminowanie, ani przez płacenie podatków parafjalnych. Następnie ustawą z 12-go roku panowania królowej Anny, cz. I rozdz. 18, zarządzono również, że ani służący, ani terminatorzy osób z takim zaświadczeniem nie mogą uzyskać prawa osiadłości w parafji, w której dane osoby na podstawie tego zaświadczenia mieszkają.

O ile ten pomysł przywrócił swobodną cyrkulację pracy, zniesioną prawie zupełnie przez poprzednie ustawy, widzimy z następującej nader rozumnej uwagi dra Burn'a: «Oczywistem jest» — powiada on — «że istnieje wiele słusznych względów, by wymagać od osób, chcących osiąść w jakiejś

miejsowości, zaświadczeń; mianowicie, aby, zamieszkawszy na takiej podstawie, nie mogły uzyskać prawa osiadłości ani przez terminowanie, ani służbę, ani przez podanie zawiadomienia, ani przez płacenie podatków parafjalnych; aby nie mogły zapewniać osiadłości swym terminatorom i służbie; aby, gdy staną się ciężarem dla parafji, wiadomo było dokąd ich usunąć, a parafja otrzymała zwrot kosztów usunięcia i utrzymania ich w tym czasie; i aby, gdy zachorują i nie mogą być usunięci, parafja, która wydała zaświadczenie, obowiązana była dołożenia na ich utrzymanie. Nic z tego wszystkiego nie da się osiągnąć bez zaświadczenia. Te same względy przemawiają również za tem, by parafje w zwykłych razach nie wydawały zaświadczeń, gdyż jest bardzo prawdopodobne, że osoby, którym dały zaświadczenia, będą im zwrócone i to w gorszym stanie». Morał tej uwagi tkwi zdaje się w tem, by parafja, w której się biedny człowiek chce osiedlić, zawsze żądała zaświadczenia, a parafja, z której się chce wynieść, rzadko kiedy je dawała. «Jest pewna surowość w tej sprawie z zaświadczeniami» — powiada ten sam światły autor w swej Historji ustaw o ubogich — «dawać urzędnikowi parafjalnemu możność więzienia człowieka, w pewnym sensie, przez całe jego życie, choćby mu niewiadomo jak źle było pozostać w miejscu, w którym miał nieszczęście uzyskać osiadłość i choćby sobie jak najwięcej obiecywał z życia gdzie indziej».

Jakkolwiek zaświadczenie takie nie jest świadectwem dobrego prowadzenia się i stwierdza jedynie przynależność do parafji osoby, która istotnie do niej należy, to jednak wydanie lub odmówienie takiego zaświadczenia pozostawione jest zupełnie uznaniu urzędników parafji. Próbowano kiedyś uzyskać nakaz sądowy — powiada dr. Burn — by zmusić zakrystjan i opiekunów ubogich do podpisania zaświadczenia, ale Sąd najwyższy odrzucił wniosek jako niebywale uroszczenie.

Znaczna różnica w cenie pracy, jaką spotykamy często w Anglii w miejscowościach niezbyt od siebie odległych, jest prawdopodobnie następstwem przeszkód, jakie prawo o osiadłości stawia biedakowi, któryby bez zaświadczenia chciał się przenieść ze swą pracą z jednej parafji do drugiej. Kawaler, o ile jest człowiekiem zdrowym i pilnym, może wprowadzić

niekiedy, dzięki pobłażliwości władz, zamieszkać i bez zaświadczenia; ale człowiek żonaty i dietny, gdyby spróbował to uczynić, z większości parafij byłby niewątpliwie usunięty, a i z kawalerem, gdyby się później ożenił, postąpionoby naogół tak samo. Występujący więc w jednej parafji brak rąk roboczych nie może być zaspokojony nadmiarem z innej, jak to się dzieje w Szkocji i, o ile wiem, we wszystkich krajach, nie znających utrudnień w osiadłości. Jeżeli nawet w takich krajach płace robocze wzrastają niekiedy w sąsiedztwie wielkich miast lub innych miejsc, wykazujących niezwykle zapotrzebowanie pracy, a przeciwnie, opadają stopniowo w miarę zwiększania się odległości od nich, aż osiągają zwykłą dla danej okolicy normę, to jednak nigdy nie spotykamy tam takich nagłych i zadziwiających różnic w płacach sąsiadujących z sobą miejscowości, jakie niekiedy widzimy w Anglii, gdzie dla biednego człowieka często trudniej jest przebyć sztuczną granicę parafji niż odnogę morską lub łańcuch wysokich gór, te naturalne granice, oddzielające niekiedy bardzo wyraźnie różne normy plac w innych krajach.

Usunięcie człowieka, który nie popełnił żadnego przewinienia, z parafji, w której pragnie mieszkać, jest jawnem pogwałceniem przyrodzonej wolności i sprawiedliwości. A jednak prosty lud angielski, tak zazdrosny o swą wolność, nie rozumiejący wszakże, podobnie jak i prosty lud innych krajów, na czem ona polega, znosi już dłużej niż wiek cały ten ucisk, któremu bez ratunku podlega. Chociaż myślące jednostki nieraz utyskiwały na prawo o osiadłości jako na krzywdę społeczną, to przecie nigdy nie stało się ono przedmiotem tak powszechnego protestu ludności, jak np. ogólne rozkazy aresztowania, będące bez wątpienia nadużyciem, lecz nie prowadzące do tak powszechnego ucisku. Odważam się twierdzić, że niema chyba w Anglii czterdziestoletniego ubożego człowieka, któryby nie miał w swem życiu takiego okresu, kiedy czuł się najsrożej gnębionym przez to niedorzeczne prawo o osiadłości.

Kończę ten długi rozdział uwagą, że jakkolwiek dawniej było w zwyczaju normować płace robocze zrazu drogą ogólnych ustaw, obowiązujących w całym Królestwie, a później przez orzeczenia sędziów pokoju dla poszczególnych hrabstw,

to jednak obecnie oba te zwyczaje zupełnie zarzucono. «Po doświadczeniu czterystu lat zgórą» — powiada dr. Burn — «czas chyba zaniechać wszelkich prób ujęcia ciasnemi przepisami tego, co z natury swej nie daje się ściśle określić; gdyby bowiem wszyscy robotnicy tego samego fachu otrzymywali jednakowe płace, ustałoby wszelkie współzawodnictwo, i nie byłoby miejsca dla pilności i talentu».

Jednakże specjalne ustawy parlamentarne usiłują jeszcze niekiedy ustanawiać płace robocze dla poszczególnych zawodów i miejscowości. Ustawa z 8-go roku panowania Jerzego III pod surową karą zabrania majstrom krawieckim w Londynie i w promieniu 5-ciu mil od niego płacić więcej, a robotnikom przyjmować więcej niż 2 szyl. 7¹/₂ pens. dziennie, z wyjątkiem wypadków żaloby publicznej. Ilekroć ustawodawstwo zabiera się do regulowania sporów między majstrami i robotnikami, doradcami jego są zawsze majstrowie. Gdy więc rozstrzygnięcie wypada na korzyść robotników, to jest ono zawsze słuszne i sprawiedliwe; natomiast gdy wypada po myśli majstrów, to niekiedy nie jest takim. I tak np. prawo, obowiązujące majstrów w niektórych zawodach do placenia robotnikom gotówką, a nie towarami, jest zupełnie słuszne i sprawiedliwe. Nie stanowi ono żadnego nowego obciążenia majstrów. Zobowiązuje ich tylko do placenia tej wartości w gotówce, jaką twierdzili, iż placą w towarach, choć nie zawsze rzeczywiście placili. Prawo to jest korzystne dla robotników; natomiast ustawa z 8-go roku panowania Jerzego III wychodzi na korzyść majstrów. Gdy majstrowie postanawiają między sobą obniżyć płace swych robotników, to tworzą zazwyczaj związek lub zobowiązują się wzajemnie, że pod określoną karą nie będą płacić więcej niż umówioną płacę roboczą. Gdyby robotnicy tworzyli zmowy przeciwne tego samego rodzaju, by nie przyjmować pewnych plac pod określoną karą, prawo karałoby ich bardzo surowo; gdyby ono było istotnie bezstronne, to musiałoby i wobec majstrów tak samo postąpić. Ale ustawa z 8-go roku panowania Jerzego III narzuca właśnie siłą prawa taki przepis, jaki majstrowie niekiedy starają się wprowadzić drogą takiej zmowy. Skarga robotników, że ustawa ta stawia najpilniejszych i najsprawniejszych robotników na jednym po-

ziomie z zupełnie zwykłymi, jest zdaje się zupełnie uzasadnioną.

W dawnych czasach starano się zazwyczaj regulować zyski kupców i handlarzy przez ustanawianie ceny zarówno środków żywności jak i innych towarów. Unormowanie cen chleba jest, o ile mi wiadomo, jedyną pozostałością tego dawnego systemu. Gdzie istnieje ścisła organizacja cechowa, tam ustanawianie cen artykułów pierwszej potrzeby może być wskazane. Gdzie jednak jej nie ma, tam uregułuje je o wiele lepiej współzawodnictwo. Sposób określania ceny chleba, wprowadzony ustawą z 31-go roku panowania Jerzego II, nie mógł być zastosowany w Szkocji z powodu pewnej wadliwości ustawy; jej wykonanie bowiem powierzone jest urzędowi rynkowemu, którego tam wcale nie ma. Brak ten usunięto dopiero w 3-im roku panowania Jerzego III. Nieistnienie w owym czasie taryfy na chleb nie spowodowało żadnych wyraźnych szkód, a w tych niewielu miejscowościach, gdzie ją wprowadzono, nie dała żadnych wyraźnych korzyści. Ale w większości miast Szkocji istnieją cechy piekarzy, korzystające z prawa wyłączności, zresztą nie bardzo ściśle przestrzeganego.

Na stosunek pomiędzy różnymi normami zysków i płac roboczych przy różnych zastosowaniach pracy i kapitału nie wiele wpływa, jak już zauważyliśmy, bogactwo lub ubóstwo, rozkwit, zastój lub upadek społeczeństwa. Takie przewroty w powszechnym dobrobycie, aczkolwiek wywierają wpływ na ogólne normy zarówno płac roboczych jak i zysku, wpływają jednak wkońcu na nie w jednakowej mierze, niezależnie od ich różnych zastosowań. Ich wzajemny stosunek pozostaje więc niezmienny i nie może być poważnie zmieniony przez takie przewroty, przynajmniej na dłużej.

ROZDZIAŁ XI: O RENCIE GRUNTOWEJ.

Renta, rozważana jako cena płacona za użytkowanie ziemi, jest naturalnie najwyższą, jaką przy danych warunkach ziemi dzierżawca jest w stanie zapłacić. Przy układaniu warunków dzierżawy właściciel ziemski dąży do tego, by pozostawić mu tylko taką część plonu, jaka jest konieczna

na utrzymanie kapitału, zastosowanego przezeń na nasiona, opłacenie pracy, nabycie i utrzymanie bydła i wszelki inny inwentarz gospodarski, oraz zapewnić taki zysk od kapitału, jaki zazwyczaj dają dzierżawy w danej okolicy. Jest to oczywiście najmniejszy udział, na jaki dzierżawca może przystać bez straty, a właściciel ziemski rzadko kiedy skłonny jest pozostawić mu więcej. Wszystko, co pozostaje z plonu poza tym udziałem lub, co na jedno wychodzi, z ceny tego plonu, stara się właściciel naturalnie zagarnąć dla siebie jako rentę gruntową, która stanowi oczywiście najwyższą miarę tego, co dzierżawca, przy danych warunkach ziemi, jest w stanie zapłacić. Czasami coprawda godzi się właściciel ziemski przez hojność lub częściej jeszcze przez nieświadomość na nieco mniejszą część, a niekiedy znów, choć rzadziej, dzierżawca godzi się z nieświadomości płacić nieco więcej czyli zadowolnić się nieco mniejszym zyskiem, niż przynoszą zazwyczaj kapitały w okolicznych dzierżawach. Ale i taką część uważać można za naturalną rentę gruntową czyli za rentę, o której można naogół powiedzieć, że odpowiada większości dzierżaw.

Możnaby myśleć, że renta gruntowa często nie jest niczem więcej, jak słusznym zyskiem lub procentem od kapitału, wyłożonego przez właściciela na użyźnienie ziemi. W pewnych okolicznościach może tak być istotnie do pewnego stopnia; ale nigdy więcej niż do pewnego stopnia. Właściciel żąda renty także od nieuprawnej ziemi, a rzekomy procent czy zysk od wydatków na jej użyźnienie stanowi zazwyczaj tylko dodatek do owej pierwotnej renty. Poza tem użyźnianie nie zawsze odbywa się kosztem właściciela, lecz niekiedy z kapitału dzierżawcy. A gdy przychodzi moment odnowienia umowy dzierżawnej, właściciel żąda zazwyczaj takiego podwyższenia renty, jakby użyźnienie odbyło się jego własnym kosztem.

Niekiedy żąda on renty i od tego, co zupełnie niezdatne jest do użyźnienia. Istnieje pewien rodzaj trawy morskiej (kelp), która po spaleniu daje sól alkaliczną, nadającą się do wyrobu szkła, mydła i do wielu innych celów. Rośnie ona w wielu miejscach Wielkiej Brytanji, zwłaszcza w Szkocji, na takich skalach, które leżą w obrębie przypływu morza

i są dwa razy dziennie zalewane przez morze; plon tych skal nie był nigdy przez ludzi powiększony. Właściciel wszakże, którego posiadłość obejmuje wybrzeże z takimi skalami, żąda za nie tak samo renty jak za swe pola zbożowe.

W pobliżu wysp Szetlandzkich morze bardziej niż gdzie indziej obfituje w ryby, stanowiące główne pożywienie ich mieszkańców. Aby jednak móc ciągnąć korzyści z tego produktu morza, muszą oni mieszkać na sąsiadującym lądzie. Renta właściciela ziemskiego odpowiada tu nie temu, co dzierżawca osiągnąć może z ziemi, lecz temu, co osiągnąć może zarówno z ziemi jak i z wody. Jest ona w części opłacana rybami morskimi; spotykamy tu jeden z tych rzadkich wypadków, że renta stanowi część ceny tego towaru.

Renta gruntowa, rozważana jako cena płacona za użytkowanie ziemi, jest tu naturalnie ceną monopolową. Nie odpowiada ona bynajmniej temu, co właściciel wyłożył na użyznienie gruntu, lub czemuby się zadowolił, lecz temu, co jest w stanie dać dzierżawca.

Naogół tylko takie części produktów ziemi mogą być dostarczane na rynek, których zwykła cena jest dostatecznie wysoka, aby zwrócić zużyty na to kapitał wraz ze zwyczajowym zyskiem. Jeżeli zwykła cena jest wyższa, to ta nadwyżka pójdzie oczywiście na rentę gruntową. Jeżeli nie jest wyższą, towar może wprawdzie być dostarczony na rynek, ale nie może dać renty właścicielowi ziemskiemu. Czy ceny są czy nie są wyższe, to zależy od popytu.

Istnieją także części produktów ziemi, na które popyt zawsze jest tak wielki, że osiągają cenę większą, niż potrzeba na dostarczenie ich na rynek; a są znów inne, na które taki popyt, zapewniający wyższą cenę może istnieć albo może nie istnieć. Pierwsze zawsze muszą dać rentę właścicielowi. Drugie — raz ją dają, raz nie dają, zależnie od okoliczności.

Należy więc zauważyć, że renta w inny sposób wchodzi w skład ceny towarów, niż płace robocze i zysk. Wysokie lub niskie płace robocze i zyski są przyczyną wysokiej lub niskiej ceny; wysoka lub niska renta jest jej skutkiem. Właśnie dlatego, że trzeba płacić wysokie lub niskie płace robocze, względnie zysk, aby dostarczyć jakiś towar na rynek, cena jego jest wysoka lub niska. A właśnie dlatego, że cena jest wysoka lub niska, że bardzo znacznie, trochę, lub

wcale nie przewyższa tej, jaka wystarcza na pokrycie płacy roboczej i zysku, przysparza ona wysoką lub niską rentę gruntową lub nie przysparza żadnej.

Szczegółowe rozważenie: po pierwsze, tych produktów ziemi, które zawsze przysparzają rentę, po drugie tych, które raz ją przysparzają, a raz nie i po trzecie tych zmian, jakim w różnych okresach rozwoju podlegają względne wartości tych dwóch różnych rodzajów produktów, porównane z sobą i z wytworami przemysłu — to szczegółowe rozpatrzenie wymaga podziału niniejszego rozdziału na trzy części.

CZĘŚĆ I. O PRODUKTACH ZIEMI, KTÓRE ZAWSZE PRZYSZPARZAJĄ RENTĘ.

Ponieważ ludzie, podobnie jak wszystkie zwierzęta, rozmnażają się zależnie od posiadanych środków utrzymania, przeto zawsze istnieje mniejszy lub większy popyt na środki żywności. Można za nie zawsze nabyć lub otrzymać do rozporządzenia większą lub mniejszą ilość pracy i zawsze znaleźć kogoś, kto dla ich zdobycia gotów jest coś zrobić. Ilość otrzymanej za nie pracy nie zawsze wprawdzie odpowiada tej, jaką te środki żywności, przy bardzo skrupulatnej gospodarce, mogłyby utrzymywać, a to ze względu na wysokie płace, jakie niekiedy dają za pracę. Zawsze jednak można za nie taką ilość pracy nabyć, jaką one są w stanie utrzymywać według tych norm, które odpowiadają zwyczajowej stopie utrzymania tego rodzaju pracy w danej okolicy.

Ale ziemia, w każdych niemal warunkach daje więcej żywności niż potrzeba, aby całą pracę, niezbędną dla dostarczenia tej żywności na rynek, utrzymać, i to utrzymać w sposób najhojniejszy, w jaki ta praca kiedykolwiek jest utrzymywana. Nadwyżka ta jest zawsze także więcej niż wystarczającą na odtworzenie kapitału, zatrudniającego tę pracę, oraz na przypadające nań zyski. Zawsze przeto pozostaje coś na rentę gruntową dla właściciela ziemi.

Nawet najbardziej zapuszczone mokradła w Norwegii i Szkocji dostarczają pewnego rodzaju paszy dla bydła, którego mleko i przyrost zawsze są więcej niż dostateczne nie tylko na utrzymanie pracy przy jego chowie i na pokrycie

zwykłego zysku dzierżawcy lub właściciela trzody czy stada, ale zapewniają także jakąś niewielką rentę właścicielowi ziemi. Renta wzrasta odpowiednio do dobroci pastwiska. Ta sama ilość gruntu nie tylko utrzymuje większą ilość bydła, lecz i praca przy jego doglądaniu i zbieraniu jego produktów jest mniejsza, ponieważ rozmieszczone jest na mniejszym obszarze. Właściciel ziemi zyskuje wówczas w dwójaki sposób: przez zwiększenie się produktu i zmniejszenie ilości pracy, jaką nim trzeba utrzymywać.

Renta gruntowa różna jest nie tylko zależnie od urodzajności ziemi, bez względu na jej produkt, lecz także, bez względu na urodzajność, zależnie od położenia ziemi. Ziemia leżąca w pobliżu miasta daje większą rentę, niż równie urodzajna w odległej części kraju. Uprawa tej ziemi może nie wymagać więcej kosztów, niż uprawa tamtej, ale dostarczenie produktu z odległych ziem na rynek musi zawsze kosztować więcej. Trzeba więc z niej utrzymywać większą ilość pracy, a nadwyżka, z której płynie zarówno zysk dzierżawcy jak i renta właściciela, musi się zmniejszyć. A ponieważ w odległych okolicach, jak to już wykazaliśmy, stopa zysków jest na ogół większa niż w sąsiedztwie wielkiego miasta, przeto na właściciela ziemskiego przypada mniejsza stosunkowo część owej zmniejszonej nadwyżki.

Dobre drogi, kanały i spławne rzeki, zmniejszając kosztą przewozu, powodują pewne zrównanie odległych części kraju z okolicami miasta. Stanowią one z tego względu największy postęp. Ułatwiają one uprawę odległych okolic, obejmujących zawsze najrozleglejsze obszary kraju. Są korzystne dla miasta, gdyż przełamują monopol sąsiadujących z niem okolic. Są nawet dla tych okolic korzystne, bo, aczkolwiek wprowadzają pewne konkurujące produkty na stare rynki, otwierają także wiele nowych rynków zbytu dla ich wytworów. Monopol jest przytem wielkim wrogiem dobrej gospodarki, która upowszechnić się może tylko przy wolnem i powszechnem współzawodnictwie, kiedy wszyscy dla własnej obrony muszą się do niej uciekać. Nie dalej jak pięćdziesiąt lat temu, pewne hrabstwa z okolic Londynu wniosły petycję do parlamentu przeciw przedłużeniu dróg bitych do odleglejszych hrabstw. Te bardziej odległe hrabstwa, korzystając z tańszej robocizny, byłyby w stanie sprzedawać swe siano

i zboże na rynku londyńskim taniej i obniżyłyby przez to ich renty i zrujnowałyby ich gospodarstwa. Jednakże od tego czasu te renty wzrosły, a gospodarstwa jeszcze się rozwinęły.

Średnio żyzne pole zbożowe przynosi dużo większą ilość pożywienia dla człowieka, niż najlepsze pastwisko takiej samej wielkości. Aczkolwiek jego uprawa wymaga znacznie więcej pracy, jednak i nadwyżka, pozostająca po pokryciu zasiewu i utrzymania tej całej pracy, jest również znacznie większą. Jeżeli więc przyjąć, że funt mięsa nigdy nie jest wart więcej, niż funt chleba, to ta nadwyżka jest i pod względem wartości zawsze większą i daje większy fundusz zarówno dla zysku dzierżawcy jak i dla renty właściciela. Tak zdaje się było istotnie w prymitywnych początkach rolnictwa.

Ale względne wartości tych dwu różnych rodzajów żywności, chleba i mięsa, są w różnych okresach rolnictwa bardzo różne. W okresie jego najwcześniejszych początków nieuprawne puszcze, obejmujące wówczas największą część kraju, pozostawione są całkowicie dla bydła. Mięsa jest tedy więcej niż chleba, i chleb jest wobec tego pożywieniem stanowiącym przedmiot największego współzawodnictwa i osiąga tem samem największą cenę. Przed czterdziestu lub pięćdziesięciu laty, jak podaje Ulloa, cztery reale czyli $21\frac{1}{2}$ pensa stanowiło w Buenos Ayres zwykłą cenę wołu, wybranego z pośród stada o dwustu lub trzystu sztukach. Nie wspomina on nic o cenie chleba, prawdopodobnie dlatego, że nie znalazł w niej nic godnego uwagi. Wół — powiada on — kosztuje tam niewiele więcej jak praca złapania go. Zboża natomiast nigdzie nie można uprawiać bez znacznego nakładu pracy, a w kraju, leżącym nad rzeką La Plata, tej bezpośredniej naówczas drodze z Europy do kopalń srebra w Potosi, cena pieniężna pracy nie mogła być bardzo niską. Inaczej się dzieje, gdy uprawa roli rozszerzy się na przeważną część kraju; więcej jest wtedy chleba niż mięsa. Współzawodnictwo zmienia swój kierunek, a cena mięsa staje się większą od ceny chleba.

Nadto, przez rozszerzenie uprawy roli, nieuprawne puszcze stają się niewystarczające na zaspokojenie popytu na mięso. Znaczna część ziem uprawnych musi być oddana na hodowlę i tuczenie bydła, przeto cena jego musi wystarczać

na opłacenie nie tylko pracy niezbędnej dla jego chowu, ale i renty, jaką właściciel i zysku, jaki dzierżawca mogliby mieć z uprawy tej ziemi. Bydło, chowane na najzupełniej nieuprawnych bagnach, sprzedawane jest na tym samym rynku, zależnie od swej wagi i dobroci, po tej samej cenie, co hodowane na najlepszych gruntach. Właściciele takich bagien zyskują na tem i podnoszą swoją rentę odpowiednio do ceny swego bydła. Nie dawniej jak sto lat temu, w wielu okolicach wyżyny Szkockiej mięso było tak tanie a może i tańsze jak chleb owsiany. Zjednoczenie obu Królestw otworzyło rynek angielski dla bydła z owych wyżyn. Jego cena jest obecnie jakie trzy razy większa niż na początku stulecia, a renty wielu górskich posiadłości wzrosły w tym samym czasie trzykrotnie i czterokrotnie. Niemal wszędzie w Wielkiej Brytanji funt najlepszego mięsa wart jest obecnie więcej niż dwa funty najlepszego białego chleba, a w latach urodzaju wart jest niekiedy trzy lub cztery funty.

Tak więc, w miarę postępów kultury rolnej, renta i zysk z nieuprawnych pastwisk regulują się w pewnej mierze według renty i zysku z ziem uprawnych, te zaś znowu według renty i zysku ze zboża. Zboże daje plon co roku; mięso zaś jest plonem, który do swego dojrzewania wymaga czterech lub pięciu lat. Ponieważ więc jeden akr ziemi produkuje znacznie mniejszą ilość jednego rodzaju żywności niż drugiego, mniejsza ilość musi być wyrównana wyższą ceną. Gdyby była więcej niż wyrównana, zamienionoby więcej pól zbożowych na pastwiska, a gdyby nie była wyrównana, to część pastwisk wziętoby znowu pod uprawę zboża.

Należy jednak zauważyć, że ta równość renty i zysku z paszy i zboża, czyli z ziemi, której bezpośrednim wytworem jest pożywienie dla bydła, i ziemi, której bezpośrednim wytworem jest pożywienie dla ludzi, występuje tylko w większości gruntów uprawnych wielkiego kraju; w niektórych poszczególnych miejscowościach rzecz się ma zupełnie inaczej, a renta i zysk z paszy są znacznie wyższe od tych, jakie uzyskać można ze zboża.

I tak w sąsiedztwie wielkiego miasta popyt na mleko i paszę dla koni przyczynia się często, wraz z wysokimi cenami mięsa, do podniesienia wartości paszy ponad to, co nazwaćby można jej naturalną proporcją do wartości zboża.

Jasnym jest, że nic z tych czysto miejscowych zysków nie udziela się gruntom oddalonym.

Specjalne okoliczności uczyniły pewne kraje tak ludnemi, że cały obszar, podobnie jak ziemie w okolicach wielkiego miasta, nie wystarczał na dostarczenie paszy i zboża, potrzebnych do utrzymania ich mieszkańców. To też ich grunta brano przeważnie pod uprawę paszy, której, jako towaru o większej objętości, nie można tak łatwo sprowadzić z większych odległości, a zboże, pożywienie ogromnej masy ludności, sprowadzano głównie z obcych krajów. W takim położeniu znajduje się obecnie Holandja, a podobnie było, zdaje się, w znacznej części starożytnej Italji za czasów świetności Rzymu. Należyty chów bydła, — powiada Starszy Kato, według relacji Cicerona — to pierwsza i najzyskowniejsza rzecz w gospodarstwie, średnio dobry — to druga, a zły chów — to trzecia. Uprawę roli stawia on co do zyskowości i użyteczności dopiero na czwartem miejscu. Gospodarka rolna w tej części starożytnej Italji, która otaczała Rzym, musiała istotnie mało znajdować zachęty, wobec rozdziału zboża, którem często obdzielano ludność bądź bezpłatnie bądź też po nader niskiej cenie. Zboże to sprowadzano ze zdobytých prowincyj, z których wiele obowiązanych było, w miejscie podatku, składać na rzecz państwa dziesiątą część swej produkcji po ustanowionej cenie około 6 pensów za garniec. Niska cena, po jakiej to zboże rozdzielano między ludność, musiała niechybnie obniżyć cenę tego, jakie można było sprowadzić na rynek rzymski z Latium lub terytorjum dawnego Rzymu, i musiała zniechęcać do uprawy zboża w tym kraju.

Również wśród pól otwartych, gdzie głównie uprawiane jest zboże, dobrze ogrodzony kawał łąki lepszą da rentę, niż jakiegokolwiek z otaczających go pól zbożowych. Nadaje się on do karmienia bydła, używanego do uprawy zboża, a jego wysoka renta płynie w tym wypadku właściwie nietylę z wartości jego własnego plonu, co z wytworu pól zbożowych, do których uprawy się przyczynia. Ta renta spadłaby zapewne, gdyby wszystkie wokół grunta zostały ogrodzone. Obecne wysokie renty gruntów ogrodzonych w Szkocji są zdaje się następstwem tego, że ogrodzenia są rzadkością, i prawdopodobnie nie będą trwać dłużej, jak ta rzadkość.

Ogrodzenia są na pastwiskach pożyteczniejsze niż na polach zbożowych. Zaoszczędzają one pracy przy dozorze bydła, które pasie się lepiej, gdy nie jest niepokocone przez pastucha lub psa.

Lecz tam, gdzie nie zachodzi tego rodzaju lokalna przewaga, renta i zysk ze zboża lub jakiegokolwiek innego zwykłego pożywienia roślinnego ludności muszą oczywiście regulować rentę i zysk z paszy, na nadających się do jej produkcji gruntach.

Możnaby oczekiwać, że zastosowanie sztucznej karmy, rzepy, marchwi, kapusty i innych środków, jakich się chwycano, by na tej samej ilości ziemi wyhodować większą ilość bydła niżby to zwykłemi trawami było możliwe, powinno zmniejszyć nieco naturalną przewagę, jaką w krajach cywilizowanych wykazuje cena mięsa nad ceną chleba. W samej rzeczy tak zdaje się było; istnieją pewne racje, pozwalające uważać, że cena mięsa, przynajmniej na rynku londyńskim, jest obecnie w stosunku do ceny chleba znacznie niższą, niż była na początku ubiegłego stulecia.

W dodatku do *Żywota Księcia Henryka* podaje dr. Birch wykaz cen mięsa, płaconych zwykle przez tego Księcia. Powiedziano tam, że cztery ćwiartki wołu o 600 funtach wagi kosztowały go zazwyczaj 9 funtów 10 szyl. lub coś około tego; stanowi to 31 szyl. 8 pens. za sto funtów. Książę Henryk umarł 6 listopada 1612 roku w dziewiętnastym roku życia.

W marcu 1764 roku parlament badał przyczyny wysokich cen żywności w owym czasie. Między innemi dowodami w tej sprawie było oświadczenie kupca z Wirginiji, że w marcu 1763 roku zaopatrywał swe okręty w wołowinę po 24 lub 25 szyl. za 100 funtów, co uważał za cenę normalną; natomiast w tym roku drożyzny płacił 27 szyl. za tę samą wagę i gatunek. Ta wysoka cena z roku 1764 jest jednakże o 4 szyl. 8 pens. niższa od ceny, płaconej przez Księcia Henryka; należy przytem zauważyć, że tylko najlepszy gatunek wołowiny nadaje się do solenia na takie dalekie podróże.

Cena, płacona przez Księcia Henryka, wynosi 3 $\frac{1}{2}$ pensa za funt wagi całego wołu, bez rozróżniania dobrych i złych części; według tej normy lepsze części nie mogły być detalicznie sprzedawane po niższej cenie niż po 4 $\frac{1}{2}$ do 5 pensów za funt,

Przy badaniu, przeprowadzonem przez parlament w 1764 r., świadkowie podali, że cena wyborowych części najlepszej wołowiny wynosi dla spożywcy 4 i $4\frac{1}{4}$ pensa za funt, a gorszych naogół od 7 farthingów do $2\frac{1}{2}$ i $2\frac{3}{4}$ pensa; o tej cenie oświadczyli oni, że była o jakie pół pensa wyższa od ceny, po jakiej te same części sprzedawano naogół w miesiącu marcu. Lecz i ta wysoka cena jest jeszcze znacznie niższą od ceny, jaką przyjąć możemy za powszechną cenę detaliczną w czasach Księcia Henryka.

W ciągu dwunastu pierwszych lat ubiegłego stulecia przeciętna cena najlepszej pszenicy na rynku windsorskim wynosiła 1 £ 18 s. $3\frac{1}{2}$ d. za kwarter o dziewięciu buszlach winchersterskich.

Natomiast w ciągu dwunastu lat poprzedzających rok 1764, włączając ten ostatni, przeciętna cena za taką miarę najlepszej pszenicy na tym samym rynku wynosiła 2 £. 1 s. $9\frac{1}{2}$ d.

W ciągu więc dwunastu pierwszych lat ubiegłego stulecia pszenica była, zdaje się, znacznie tańszą, a mięso znacznie droższe niż w ciągu dwunastu lat do roku 1764 włącznie.

We wszystkich wielkich krajach przeważna część gruntów uprawnych użyta jest na produkcję żywności dla ludzi lub żywności dla bydła. Renta i zysk tej części regulują rentę i zysk wszystkich innych gruntów uprawnych. Gdyby jakiś produkt przynosił mniej, grunta te rychło wzięto by pod zboże lub paszę, gdyby zaś przynosił więcej, to część pól zbożowych lub pastwisk wzięto by pod uprawę tego produktu.

Coprawda takie produkty, wymagające dla uczynienia ziemi pod ich uprawę stosowniejszą, bądź też większego pierwotnego nakładu na ulepszenia, bądź też większego corocznego wydatku na uprawę, zdają się zazwyczaj przynosić jedne większą rentę, drugie większe zyski, niż zboże lub pasza, ale ta przewyżka rzadko przekracza należny procent lub odszkodowanie za ten większy wydatek.

Z ogrodu chmielowego, owocowego lub warzywnego zarówno renta właściciela ziemi jak i zysk dzierżawcy są naogół większe niż z pola zbożowego lub pastwiska. Ale przysposobienie gruntu do tego celu wymaga większego nakładu, to też właścicielowi gruntu należy się większa renta. Zarazem wymaga to baczniejszej i sprawniejszej uprawy, to też dzierżawcy należy się większy zysk. Przytem zbiór, zwłaszcza

przy chmielu i owocach jest bardziej niepewny, przeto ich cena, oprócz zwrotu wszystkich przypadkowych strat, musi dać jeszcze pewnego rodzaju zysk ubezpieczeniowy. Położenie ogrodników, często liche, a zawsze mierne, dowodzi, że ich wielkie uzdolnienie zazwyczaj nie jest przeplacane. Temu przyjemnemu zajęciu oddaje się tylu bogatych ludzi dla rozrywki, że mało mogą osiągnąć ci, którzy mu się oddają dla zysku; te bowiem osoby, któreby z natury rzeczy mogły być ich najlepszymi klientami, same zaopatrują się w najcenniejsze produkty.

Korzyść, jaką właściciel ziemski osiąga z takich ulepszeń nie przenosiła, zdaje się, nigdy tego, co potrzebne jest na wyrównanie pierwotnych wydatków, poczynionych na te ulepszenia. W starożytności dobrze nawadniany ogród warzywny był zdaje się, obok winnicy, tą częścią gospodarstwa, o której sądzono, że może dać najcenniejsze produkty. Jednakże Demokryt, który przed jakimi dwoma tysiącami lat pisał o rolnictwie i uchodził za jednego z ojców tej sztuki, uważał, że nie czyni mądrze ten, kto ogradza ogród warzywny. Zysk — powiada on — nie pokryje kosztów muru kamiennego, a cegły (przypuszczam, że mowa o ceglach wypalanych na słońcu) rozsypywałyby się od deszczu i zawiechy zimowej i wymagałyby ciągłej naprawy. Columella, przytaczając ów sąd Demokryta, nie oponuje mu, lecz zaleca bardzo oszczędny sposób ogradzania płotem z krzaków jeżyny i głogu, o których — powiada — wie z doświadczenia, że dają zarówno trwale jak i bezpieczne ogrodzenie, którego jednak, zdaje się, nie znano powszechnie za czasów Demokryta. Palladius przychyła się do zdania Columelli, które poprzednio już i Varro zalecał. Zdaniem tych starożytnych rolników produkty ogrodu warzywnego nie przenosiły, zdaje się, o wiele tego, co potrzeba było na opłacenie starannej uprawy i kosztów nawadniania; uważano bowiem wówczas, jak i obecnie, w tych krajach bliskich słońca za właściwe, mieć do rozporządzenia wodę bieżącą, którąby można doprowadzić do każdej grządy. I dziś jeszcze w bardzo wielu okolicach Europy uważa się, że dla ogrodu warzywnego nie potrzeba lepszego ogrodzenia niż zalecane przez Columellę. W Wielkiej Brytanji i niektórych innych północnych krajach dla dojrzewania niektórych wykwintniejszych owoców

potrzebny jest koniecznie mur. Ich cena musi więc w tych krajach być dość wysoka, aby wystarczała na budowę i utrzymanie tego nieodzownego urządzenia. Mur dla owoców otacza częstokroć ogrodem warzywny, który tym sposobem korzysta z ozodzenia, jakie jego produkt rzadko kiedy mógłby opłacić.

Że należyście założona i do doskonałości doprowadzona winnica stanowi najcenniejszą część gospodarstwa, było zdaje się najpewniejszą maksymą w starożytności, jak jest nią również obecnie we wszystkich krajach z uprawą wina. Czy jednak korzystnem było zakładanie nowej winnicy, to stanowiło u starożytnych ziemian Italji — jak wiemy od Columelli — kwestją sporną. On sam, jako prawdziwy miłośnik wszelkiej doskonałej uprawy, wypowiada się za tem i stara się przez porównanie zysków i wydatków wykazać, że jest to najkorzystniejszy postęp. Takie jednak porównania zysku i wydatków są naogół przy nowych urządzeniach bardzo zwodnicze, a nigdzie bardziej jak w rolnictwie. Gdyby istotny zysk z takich plantacyj był zazwyczaj tak duży, jak on to sobie wyobraża, nie byłoby może wcale różnicy zdań w tej sprawie. Ta sama kwestja jest i dziś często przedmiotem sporów w krajach z uprawą wina. Ich pisarze fachowi, jako miłośnicy i pionierzy wysokiej kultury rolnej, zdają się naogół być skłonni rozstrzygać sprawę, wraz z Columellą, na korzyść winnicy. Troska właścicieli starych winnic we Francji o przeciwdziałanie zakładaniu nowych zdaje się przemawiać za powyższą opinią i wskazywać na świadomość tych, którzy muszą mieć w tej sprawie doświadczenie, że obecnie w tym kraju ten rodzaj uprawy bardziej jest zyskowy, niż jakikolwiek inny. Wskazuje ona jednak zarazem na inny pogląd, mianowicie, że te wyższe zyski nie mogą trwać dłużej niż ustawy, krępujące obecnie swobodną uprawę wina. W roku 1731 uzyskali oni dekret Rady Państwa, zabraniający zarówno zakładania nowych winnic, jak i wznowienia uprawy starych, które przez dwa lata nie były uprawiane, chyba za specjalnem zezwoleniem króla, udzielanem jedynie na podstawie zaświadczenia intendenta prowincji, stwierdzającego, że zbadany przez niego grunt nie nadaje się do żadnej innej uprawy. Pretekstem do wydania tego dekretu był brak zboża i paszy, a nadmiar wina. Gdyby jed-

nak taki nadmiar istotnie panował, zapobiegłby skutecznie, bez pomocy dekretu Rady Państwa, zakładaniu nowych winnic, przez obniżenie zysków z uprawy tego produktu poniżej ich naturalnej proporcji do zysku ze zboża i paszy. Co się tyczy rzekomego braku zboża, wynikającego z rozmnożenia winnic, to nigdzie we Francji nie jest zboże tak starannie uprawiane, jak w prowincjach przodujących w uprawie wina, o ile grunta do uprawy zboża się nadają, jak np. w Burgundji, Guyenne i Górnej Langwedocji. Wielka liczba robotników, zajętych w jednej gałęzi produkcji, stanowi siłą rzeczy podniętę dla drugiej, dostarczając łatwego rynku dla jej produktów. Jest to oczywiście najmniej obiecujący sposób zachęcania do uprawy zboża, zmniejszać liczbę tych, którzy za nie mogą płacić. Podobne to do polityki, któraby chciała popierać rolnictwo przez zniechęcanie do przemysłu.

Tak więc renta i zysk z produktów, wymagających bądź większego pierwotnego nakładu na ulepszenia dla przystosowania ziemi do ich uprawy, bądźto większego corocznego wydatku na uprawę, choć często wyższe od renty i zysków ze zboża i paszy, gdy jednak wystarczają tylko na pokrycie takich nadzwyczajnych wydatków, są faktycznie regulowane przez rentę i zysk tych zwyczajnych plonów.

Zdarza się coprawda czasami, że ilość ziemi, jaka może być zastosowana do uprawy jakiegoś specjalnego produktu, jest za mała, by zaspokoić faktyczny popyt na ten produkt. Cały produkt może być sprzedany tym, którzy gotowi są dać zań cośkolwiek więcej, niż wystarcza na opłacenie całej renty, płac roboczych i zysku, potrzebnych na jego wyprodukowanie i dostarczenie na rynek, odpowiednio do ich naturalnej stopy lub odpowiednio do norm, przyjętych dla większości innych ziem uprawnych. Nadwyżka, jaka pozostaje z tej ceny po opłaceniu wszystkich wydatków na ulepszenia i uprawę, może w tym wypadku, i tylko w tym wypadku, nie pozostawać w żadnej określonej proporcji do takiejże nadwyżki przy zbożu i paszy, lecz przewyższać ją w każdym niemal stopniu; większa ilość tej nadwyżki przypada naturalnie na rentę właściciela ziemskiego.

Zwyczajna i naturalna proporcja między rentą i zyskiem np. z wina, a rentą i zyskiem ze zboża i paszy, zdarzać się może jedynie przy takich winnicach, które produkują

zwykle, dobre wino, jakie udaje się wszędzie na lekkiej, żwirowatej lub piaszczystej glebie i które nie posiada żadnych innych zalet jak tylko, że jest mocne i dla zdrowia korzystne. Tylko z takimi winnicami współzawodniczyć mogą inne zwyczajne grunta; oczywiście nie z takimi, które posiadają jakieś wybitne cechy.

Wino bardziej zależy od rodzajów gleby, niż jakikolwiek inny krzew owocowy. Z niektórych gruntów otrzymuje ono bukiet, jakiego, jak twierdzą, żadna kultura ani hodowla na innych glebach dać mu nie może. Ów aromat, rzeczywisty czy urojony, niekiedy właściwy jest produktom niewielu winnic, gdzie indziej większej części niewielkiego okręgu, a czasami znacznej części wielkiej prowincji. Cała ilość takich win, dostarczana na rynek, nie może zaspokoić istotnego popytu, czyli popytu tych, którzy gotowi są całą rentę, zysk i płace robocze, potrzebne do ich przygotowania i dostarczenia na rynek, opłacić według zwykłej normy czyli według normy zwyczajnych winnic. Wobec tego cała ilość może być sprzedana tym, którzy gotowi są zapłacić więcej, co oczywiście zwiększa cenę ponad cenę zwykłego wina. Różnica bywa większa lub mniejsza odpowiednio do tego, czy moda i szczupłość zapasu tego wina bardziej lub mniej wzmagają współzawodnictwo kupujących. Jakąkolwiek ona jest, większa jej część przypada na rentę właściciela ziemi. Aczkolwiek bowiem winnice takie są naogół bardziej starannie uprawiane, niż większość innych, to jednak wysoka cena nietylę zdaje się być skutkiem co raczej przyczyną tej starannej uprawy. Przy tak cennym produkcie strata, wynikająca z niedbałości, jest tak wielka, że zmusza nawet najbardziej opieszalnych do staranności. Wystarcza więc nieznaczna część tej wysokiej ceny, by opłacić wynagrodzenie za tą nadzwyczajną pracę, włożoną w uprawę, i zyski od nadzwyczajnego kapitału, zatrudniającego ową pracę.

Z temi cennymi winnicami porównać można kolonjalne plantacje cukru, jakie niektóre narody europejskie posiadają w Indjach Zachodnich. Cała ich produkcja nie może zaspokoić istotnego popytu Europy i może być odstąpiona tym, którzy gotowi są całą rentę, zysk i płace robocze, niezbędne do przygotowania i dostarczenia produktu na rynek, opłacić lepiej, niż według norm, miarodajnych zazwyczaj

przy innych produktach. W Kochinchinie — powiada nader skrupulatny badacz rolnictwa tego kraju Poivre¹⁾ — najlepszy biały cukier sprzedawany jest zazwyczaj po 3 piastry za cetnar; co w naszej monecie stanowi około 13 szyl. 6 pensów. Tamtejszy cetnar waży 150 do 200 funtów paryskich, czyli przeciętnie 175 funtów paryskich; stanowi to za 100 funtów angielskich jakie 8 szylingów, a więc mniej niż czwartą część tego, co zazwyczaj płaci się za sprowadzany z naszych kolonij cukier brunatny czyli muskawadę, a mniej niż szóstą część tego, co płaci się za najlepszy biały cukier. Większa część gruntów uprawnych Kochinchiny zajęta jest na uprawę zboża i ryżu, głównego pożywienia szerokich warstw ludności. Ceny zboża, ryżu i cukru stoją tam prawdopodobnie w naturalnym do siebie stosunku, czyli w takim, jaki się sam przez się układa między różnemi plonami większości uprawnych gruntów, a który właścicielowi ziemi i dzierżawcy zapewnia odszkodowanie, odpowiadające — o ile to się da obliczyć — zwyczajowym wydatkom pierwotnym na zaprowadzenie i corocznym na prowadzenie uprawy. Ale w naszych kolonjach cena cukru nie pozostaje w żadnej takiej proporcji do cen ryżu lub zboża w Europie lub Ameryce. Powiada się zazwyczaj, że plantator cukru liczy, iż rum i melasa powinny opłacić wszystkie wydatki uprawy, a wszystkie cukier stanowić jego czysty zysk. Jeżeliby tak było istotnie, czego nie chcę twierdzić, byłoby to samo, co gdyby rolnik spodziewał się, że plewy i słoma pokryją mu koszt uprawy, a cały zbiór ziarna przypadnie mu jako czysty zysk. Widzimy często w Londynie i w innych miastach handlowych, że spółki kupców kupują w naszych kolonjach odlogiem leżące ziemie, w celu udoskonalenia i uprawiania ich z zyskiem przy pomocy faktorów i agentów, nie bacząc na wielkie oddalenie i niepewność dochodów z racji małego bezpieczeństwa prawnego w owych krajach. Nikt nie próbuje w podobny sposób udoskonalić i uprawiać najbardziej żyznych gruntów w Szkocji i Irlandji lub okolic zbożowych Ameryki Północnej, chociaż dzięki większemu bezpieczeństwu prawnemu w tych krajach, możnaby liczyć na bardziej regularne dochody.

¹⁾ Voyages d'un philosophe.

W Wirginji i Marylandzie przekładają uprawę tytoniu, jako bardziej zyskowną, nad uprawę zboża. Tytoń możnaby hodować z powodzeniem w większej części Europy; ale prawie wszędzie w Europie uczyniono zeń ważny przedmiot opodatkowania i uznano, że trudniej byłoby ściągać podatek z każdej poszczególniej plantacji w kraju jego uprawy, niż przy przywozie na komorze celnej. Z tego względu w większej części Europy uprawa tytoniu uległa najbardziej niedorzecznemu zakazowi, co siłą rzeczy daje pewnego rodzaju monopol krajom, w których uprawa jest dozwolona. A ponieważ Wirginja i Maryland wytwarzają największą jego ilość, więc korzystają obficie, choć przy pewnem współzawodnictwie innych, z zysków tego monopolu. Jednakże uprawa tytoniu nie jest, zdaje się, tak korzystną, jak uprawa cukru. Nie słyszałem przynajmniej nigdy o jakiejś plantacji tytoniu, założonej i uprawianej przez kapitał kupców, mieszkających w Wielkiej Brytanji, a z naszych kolonij, uprawiających tytoń, nie powracają do nas tacy bogaci plantatorzy, jakich często widzimy przybywających z naszych wysp cukrowych. Jakkolwiek z przekładania uprawy tytoniu nad uprawę zboża w owych kolonjach mogłoby się wydawać, że istotne zapotrzebowanie Europy na tytoń nie znajduje zaspokojenia, bliższe ono jednak tego stanu, niż przy cukrze; i jakkolwiek obecna cena tytoniu jest prawdopodobnie więcej niż wystarczającą na to, by całą rentę, płace robocze i zysk, potrzebne do jego przygotowania i dostarczenia na rynek, opłacić według zwyczajnych norm w krajach zbożowych, nie może przecie być o tyle większą, co obecna cena cukru. To też nasi plantatorzy tytoniu okazali taką samą obawę przed nadmiarem tytoniu, jaką przed nadmiarem wina okazali właściciele starych winnic we Francji. Uchwałą Zgromadzenia ustawodawczego ograniczyli oni jego uprawę do sześciu tysięcy roślin na każdego negra od 16 do 60 lat życia, zakładając, że da to na każdego 1000 funtów tytoniu. Taki negr może, według ich obliczeń, oprócz tej ilości tytoniu uprawić jeszcze cztery akry kukurydzy. Aby zapobiec przepelnieniu rynku towarem — opowiada dr. Douglas¹⁾ (sądzę, że był źle poinformowany) — palili oni podobno cza-

¹⁾ Douglas, Summary, tom II, str. 372, 373.

sami w latach urodzaju pewną ilość tytoniu na każdego ne-
gra, podobnie jak to czynić mają Holendrzy ze swemi ko-
rzeniami. Jeżeli takie gwałtowne środki potrzebne są do
utrzymania obecnej ceny tytoniu, to większa popłatność jego
uprawy nad uprawą zboża, o ile wogóle jeszcze istnieje, nie
na długo zapewne da się utrzymać.

W taki to sposób renta uprawnych gruntów, produku-
jących pożywienie dla ludzi, rządzi rentą większości innych
gruntów uprawnych. Żaden produkt nie może przez dłuższy
czas dawać mniej, gdyż natychmiast użyłoby grunty pod
uprawę innego produktu. A gdy jakiś oddzielny produkt
stałe daje więcej, dzieje się tak dlatego, że ziemi nadające
się do jego uprawy są zbyt szczupłe, by zaspokoić istotny
popyt.

W Europie zboże jest głównym produktem ziemi, slu-
żącym za pożywienie człowieka. Z wyjątkiem więc poszcze-
gólnych okolic, renta zbożowa jest miarodajną dla wszystkich
innych uprawnych gruntów. Anglja niema potrzeby zazdro-
ścić Francji jej winnic ani Włochom ich plantacyj oliwek.
Wartość ich, pomijając specjalne warunki, zależy od war-
tości zboża, którego urodzajność w Anglji nie stoi o wiele
niżej, niż w obu tamtych krajach.

Gdyby w jakimś kraju zwykle i ulubione pożywienie
ludności pochodziło z rośliny, której najzwyklejsza gleba daje
znacznie więcej niż najlepsza ziemia daje zboża przy jedna-
kowej lub prawie jednakowej uprawie, to renta właściciela
ziemi czyli nadwyżka plonu, pozostająca mu po opłaceniu
pracy i odtworzeniu kapitału dzierżawcy wraz z jego zwy-
czajnymi zyskami, byłaby niechybnie o wiele większa. Ja-
kółkolwiek byłaby norma zwykłego utrzymania robotników
w owym kraju, ta większa nadwyżka mogłaby zawsze utrzy-
mać większą ich liczbę, a zatem umożliwić właścicielowi na-
być czyli rozporządzanie większą ilością pracy. Istotna war-
tość jego renty, jego istotna siła i znaczenie, jego rozporzą-
dzanie środkami do życia i przyjemnościami, jakich mu praca
innych ludzi może dostarczyć, byłyby siłą rzeczy dużo
większe.

Pole ryżowe daje znacznie większą ilość żywności, niż
najżyźniejszy łan zboża: dwa żniwa w ciągu roku, a nor-
malny zbiór z akra wynosi podobno 30 do 60 buszli. Chociaż

uprawa ryżu wymaga więcej pracy, to jednak po potrąceniu kosztów jej utrzymania pozostaje znacznie większa nadwyżka. W tych więc krajach, gdzie ryż stanowi powszechne i ulubione pożywienie ludności, a robotnicy rolni prawie wyłącznie nim żyją, z tej większej nadwyżki powinien właścicielowi ziemi przypadać większy udział, niż w krajach zbożowych. W Karolinie, gdzie, podobnie jak w innych kolonjach angielskich, plantatorzy są naogół zarówno dzierżawcami jak i właścicielami ziemi, i gdzie wskutek tego renta mieszana jest z zyskiem, uprawa ryżu uchodzi za korzystniejszą od uprawy zboża, chociaż pola dają tylko jeden zbiór w roku i chociaż, z powodu panujących tam zwyczajów europejskich, ryż nie jest powszechnem i ulubionem pożywieniem ludności.

Dobre pole ryżowe jest przez wszystkie pory roku bagnem, a w jednej porze roku bagnem pokrytem wodą. Nie nadaje się ono ani pod zboże, ani na pastwisko, ani na winnicę, ani wogóle na jakikolwiek produkt roślinny, mający znacniejszą wartość dla człowieka; gruntu zaś, nadające się do powyższych celów, nie nadają się do uprawy ryżu. Przeto w krajach produkujących ryż, renta z pól ryżowych nie może być miarodajną dla renty z innych uprawnych gruntów, które nigdy nie mogą być użyte do uprawy tego produktu.

Żywność, jaką daje pole kartoflane, pod względem ilości nie jest mniejsza od plonu pola ryżowego, a jest o wiele większą od plonu, jaki daje łan pszenicy. 12000 funtów kartofli, zebranych z morgi ziemi, nie stanowią więcej, niż 2000 funtów pszenicy. W rzeczy samej żywność czyli istotny pokarm, jaki z tych dwóch rodzajów roślin można osiągnąć, zupełnie nie odpowiada ich wadze, ze względu na wodnistość kartofli. Przyjmując jednak, że połowa ich wagi, licząc bardzo hojnie, przypada na wodę, morga kartofli da 6000 funtów istotnej żywności, czyli trzy razy tyle co morga pszenicy. Morgę kartofli uprawia się mniejszym kosztem, niż morgę pszenicy, gdyż trzymanie ziemi ugorem, poprzedzające zazwyczaj posiew pszenicy, równoważy z nadmiarem okopywanie i inne nadzwyczajne starania, jakich wymagają zawsze kartofle. Gdyby ta bulwa stała się kiedyś w Europie, podobnie jak ryż w krajach swej produkcji, tak powszechnem i ulubionem pożywieniem ludności, że zajmowałaby stosun-

kowo taką samą ilość gruntów uprawnych, jak obecnie pszenica i inne ziarna służące za pożywienie ludności, ta sama ilość uprawnej ziemi wyżywiłaby o wiele większą liczbę ludzi, a ponieważ robotnicy żyliby przeważnie kartoflami, to po odtworzeniu całego kapitału i wyżywieniu wszystkich robotników, zajętych przy uprawie, pozostałaby większa nadwyżka. Większa część tej nadwyżki przypadłaby znowu właścicielowi ziemi. Ludność wzrosłaby, a renty podniosłyby się znacznie ponad dzisiejszy stan.

Grunt, nadający się pod kartofle, nadaje się do uprawy każdego niemal innego użytecznego płodu. Gdyby kartofle zajmowały stosunkowo tak wiele ziemi uprawnej, jak obecnie zboże, to stanowiłyby w podobny sposób o rencie z większości innych uprawnych gruntów.

W niektórych okolicach Lancashire'u twierdzą, jak mi opowiadano, że chleb owsiany jest pożywniejszym pokarmem dla ludzi pracujących, niż chleb pszenny, i to samo twierdzenie częstokroć zdarzało mi się słyszeć w Szkocji. Mam jednak co do jego słuszności pewne wątpliwości. Prosta ludność w Szkocji, żywiąca się mąką owsianą, nie jest naogół tak silna, ani tak dorodna, jak ludzie tego stanu w Anglii, żywiący się chlebem pszennym, nie pracuje tak dobrze, ani tak dobrze wygląda. Ponieważ zaś niema podobnej różnicy pomiędzy ludźmi zamożnymi obu tych krajów, doświadczenie zdawałoby się wskazywać na to, że pożywienie prostego ludu w Szkocji nie jest tak odpowiednie dla ludzkiego organizmu, jak pożywienie ich sąsiadów tego samego stanu w Anglii. Inaczej jednakże stoi, zdaje się, sprawa z kartoflami. Tragarze lektyk, odźwierni i wyładowacze węgla w Londynie, jak i owe nieszczęsne kobiety, które żyją z prostytucji, więc najsilniejsi mężczyźni i najpiękniejsze kobiety na całym może obszarze Anglii, rekrutują się pono w swej większości z najniższej sfery ludności irlandzkiej, żywiącej się powszechnie tym produktem. Żadne pożywienie nie może dać bardziej przekonującego dowodu swych właściwości odżywczych i swej szczególnej odpowiedności dla organizmu ludzkiego.

Trudno jest zachować kartofle przez cały rok, a niepodobna trzymać ich na składzie, jak zboże, przez dwa lub trzy lata. Obawa, że nie będzie można ich sprzedać zanim

zgniją, zniechęca do ich uprawy i jest, być może, najważniejszą przeszkodą, by stały się kiedykolwiek w jakimś wielkim kraju podobnie jak chleb głównym roślinnym środkiem żywności wszystkich warstw ludności.

CZĘŚĆ II. O PRODUKTACH ZIEMI, KTÓRE CZASAMI DAJĄ RENTĘ, A CZASAMI NIE DAJĄ.

Żywność człowieka zdaje się stanowić jedyny produkt ziemi, który zawsze i niechybnie przynosi pewną rentę właścicielowi ziemi. Inne rodzaje produktów mogą czasami dawać rentę, a czasami jej nie dają, zależnie od różnych okoliczności.

Po żywności, odzienie i mieszkanie stanowią dwie najważniejsze potrzeby człowieka.

W swym pierwotnym, naturalnym stanie, ziemia może dostarczyć materiału na odzienie i mieszkanie większej liczby ludzi, niż może wyżywić. W stosunkach cywilizowanych może ona niekiedy wyżywić więcej ludzi, niż jest w stanie zaopatrzyć w ów materiał, przynajmniej w taki sposób, jaki im jest potrzebny i za jaki gotowi są płacić. W pierwszych przeto warunkach mamy zawsze nadmiar owego materiału, wskutek czego posiada on często małą wartość lub nie posiada żadnej. W drugich występuje często brak, który siłą rzeczy wartość jego zwiększa. W pierwszych warunkach znaczną jego część odrzuca się jako bezużyteczną, a cena tego, co idzie na użytek, brana jest jedynie jako równa pracy i kosztom przygotowania go do użytku i nie może przeto przynosić renty właścicielowi ziemi. W drugich wszystko bywa zużytkowane, i często istnieje popyt na więcej, niż można otrzymać. Ktoś zawsze jest gotów zapłacić za materiał więcej, niż wystarcza na pokrycie wydatków za dostarczenie go na rynek. Jego cena zatem może zawsze przynieść rentę właścicielowi ziemi.

Pierwotnym materiałem na odzienie były skóry większych zwierząt. U ludów przeto myśliwskich i pasterskich, żywiących się przeważnie mięsem takich zwierząt, każdy człowiek, zaopatrując się w pożywienie, zaopatruje się zarazem w materiał na odzienie w większej ilości, niż może zużyć. Gdyby nie było handlu zagranicznego, większość tego ma-

terjału odrzucanoby jako bezużyteczną. Było tak prawdopodobnie u myśliwskich ludów Ameryki Północnej, zanim ich kraj odkryli Europejczycy, którym obecnie, wzamian za derki, broń palną i wódkę oddają swój nadmiar futer, co nadaje mu pewną wartość. Przy obecnym stanie handlu w całym znanym nam świecie, nawet najbardziej barbarzyńskie ludy, u których istnieje własność gruntowa, prowadzą, jak sądzę, pewien handel zagraniczny i znajdują u swych zamożniejszych sąsiadów taki popyt na wszelkie materiały na odzież, dostarczane przez ich kraj, a nie mogące być na miejscu ani obrobione ani zużyte, że podnosi to ich cenę powyżej kosztów przewozu do tych zamożniejszych sąsiadów. Dostarcza to więc pewnej renty właścicielowi ziemi. Gdy większa część bydła górskiego spożywana była jeszcze na miejscu, wywóz jego skór stanowił najważniejszy artykuł handlu takiego kraju, a to, co za nie otrzymywano, stanowiło dodatek do renty górskich posiadłości. Wełna angielska, która w dawnych czasach nie mogła być ani zużyta ani przerobiona na miejscu, znalazła rynek w zamożniejszym podówczas i bardziej przemysłowym kraju, we Flandrji, a jej cena przyczyniła się do renty gruntów, które ją produkowały. W krajach, mających nie lepszą kulturę niż miała ówczesna Anglja lub ma obecnie Szkocja północna, i nie prowadzących handlu zagranicznego, taki byłby nadmiar materiału na odzienie, że znaczną jego część odrzucanoby jako bezużyteczną, a żadna jego część nie przysparzałaby renty właścicielowi ziemi.

Materiał na mieszkania nie daje się tak łatwo przewozić na wielkie odległości jak materiał na odzienie i nie staje się tak łatwo przedmiotem handlu zagranicznego. Gdy istnieje nadmiar tego materiału w kraju, który go dostarcza, to nawet przy obecnym stanie handlu światowego zdarza się często, że nie przedstawia on żadnej wartości dla właściciela ziemi. Dobra kamieniołomnia w okolicach Londynu przynosiłaby znaczną rentę. W wielu okolicach Szkocji i Walji nie przynosi ona żadnej. Drzewo budulcowe ma w kraju zaludnionym i dobrze zagospodarowanym wielką wartość, a grunt, który go dostarcza, przynosi znaczną rentę. Jednakże w wielu okolicach Północnej Ameryki właściciel ziemi byłby nader wdzięczny każdemu, ktoby zechciał zabrać większą część jego

wielkich drzew. Z powodu braku dróg i komunikacji wodnej, w niektórych okolicach wyżyny Szkockiej kora jest jedyną częścią drzewa, którą można dostarczać na rynek. Budulec pozostawiany jest na miejscu i gnieje. Gdy materiał na mieszkania istnieje w takim nadmiarze, część, która jest zużytkowana, przedstawia jedynie wartość pracy i kosztów przysposobienia go do użytku. Nie przynosi on renty właścicielowi ziemi, który pozwala zazwyczaj użytkować go każdemu, kto o to poprosi. Niekiedy jednakże popyt bogatszych narodów daje mu możność uzyskania z tego renty. Brukowanie ulic w Londynie dało właścicielom nagich skał na wybrzeżu Szkockiem możność uzyskania renty z czegoś, co przedtem nigdy jej nie dawało. Lasy Norwegii i wybrzeży Bałtyku znajdują w wielu okolicach Wielkiej Brytanii rynek, którego nie mogły znaleźć u siebie, i przynoszą przez to pewną rentę swym właścicielom.

Zaludnienie kraju stoi w proporcji nie do liczby ludności, jaką on może zaopatrzyć w odzież i mieszkanie, lecz do liczby ludności, którą on może wyżywić. Gdy pożywienie jest zapewnione, łatwo jest znaleźć konieczną odzież i mieszkanie. Lecz nawet gdy te ostatnie są pod ręką, może przecie często być trudno znaleźć pożywienie. Nawet w niektórych okolicach państwa brytańskiego to, co się nazywa domem, może być zbudowane przez jednego człowieka w ciągu dnia. Najprostszy rodzaj odzienia, skóra zwierzęca, wymaga cokolwiek więcej pracy, gdy ma być wyprawiona i przygotowana do użytku. Nie wymaga jej wszakże wiele. U dzikich i barbarzyńskich ludów, setna lub cokolwiek więcej niż setna część pracy całego roku wystarcza na to, by zaopatrzyć je w taką odzież i mieszkanie, jakie zadowolają przeważną część ludności. Pozostałe dziewięćdziesiąt dziewięć części są często zaledwie wystarczające na zaopatrzenie ich w żywność.

Lecz gdy z postępem kultury rolnej praca jednej rodziny może dostarczyć żywności dla dwóch, wówczas praca połowy społeczeństwa wystarcza na zaopatrzenie w żywność całego społeczeństwa. Druga przeto połowa lub przynajmniej większa jej część może być użyta do dostarczania innych rzeczy, lub do zaspakajania innych potrzeb i upodobań ludzkich. Odzież i mieszkanie, sprzęty domowe i tak zwane urządzenia stanowią główną część tych potrzeb i upodobań. Bo-

gaty człowiek nie spożywa więcej jada, niż jego ubogi sąsiad. Jakością może się ono bardzo różnić, a jego dobór i przyrządzenie mogą wymagać więcej pracy i umiejętności; ale co do ilości jest ono prawie jednakowe. Porównajmy jednakże przestronny pałac i bogatą garderobę pierwszego z chłatą i paru lachmanami drugiego, a przekonamy się, że różnica w ich odzieży, mieszkaniu i sprzętach domowych jest co do ilości prawie tak samo wielka jak i co do jakości. Pożądanie jedzenia jest w każdym człowieku określone ograniczoną pojemnością żołądka ludzkiego; ale pragnienie wygód i ozdób w domach, w odzieży, w urządzeniu i sprzętach domowych zdaje się nie mieć kresu ani ścisłych granic. To też ci, którzy rozporządzają większą ilością pożywienia niż sami mogą spożyć, gotowi są zawsze jego nadmiar lub, co na jedno wychodzi, jego cenę wymienić za przyjemności tego drugiego rodzaju. To, co pozostaje po zaspokojeniu owych ograniczonych potrzeb, idzie na zaspokojenie tych pragnień, które nie mogą być nasycone i zdają się być bezgraniczne. Dla zdobycia pożywienia, biedni wysilają się na dogadzanie owym upodobaniom bogatych i, aby je tem pewniej zdobyć, prześcigają się wzajemnie w taniości i doskonałości swej pracy. Liczba robotników wzrasta wraz ze wzrostem ilości pożywienia czyli wraz ze wzrostem udoskonaleń i kultury ziemi; a gdy natura ich zajęć pozwala na krańcowy podział pracy, ilość materiału, jaki mogą obrobić, wzrasta w stosunku znacznie większym, niż ich własna liczba. Wskutek tego powstaje zapotrzebowanie na wszelkiego rodzaju materiały, jakie pomysłowość ludzka może zastosować przy robieniu lub ku ozdobie budowli, odzienia, urządzeń lub sprzętów domowych: na kruszce i minerały leżące w głębi ziemi, na szlachetne metale i drogie kamienie.

Więc, nie tylko pożywienie jest pierwotnem źródłem renty, ale i każdy inny produkt ziemi, przynoszący później rentę, zawdzięcza tę część swej wartości udoskonalonym przez postępy kultury rolnej siłom pracy, użytej na wytwarzanie pożywienia.

Ale te inne produkty ziemi, które później rentę przynoszą, nie zawsze ją przynoszą. Nawet w krajach o pewnej kulturze rolnej, popyt na nie nie zawsze jest taki, aby zapewniał cenę większą, niż wystarcza na opłacenie pracy

i odtworzenie kapitału wraz ze zwyczajnym zyskiem, potrzebnymi na dostarczenie ich na rynek. Czy tak jest, czy inaczej, to zależy od różnych okoliczności.

Czy kopalnia węgla, na przykład, może dać rentę, zależy poczęści od jej wydajności, a poczęści od jej położenia.

Kopalnię nazywamy wydajną lub niewydajną, zależnie od tego, czy ilość minerałów, jaką ona przy określonej ilości pracy dać może, jest większa czy też mniejsza od tej, jaką przy takiej samej ilości pracy daje większość innych kopalń tego rodzaju.

Niektóre kopalnie węgla, korzystnie położone, nie mogą być eksploatowane z powodu swej niewydajności. Nie przynoszą one ani zysku ani renty.

Istnieją takie, których produkt zaledwie wystarcza na to, by opłacić pracę i zwrócić kapitał wraz ze zwykłym oprocentowaniem, zużyte na jego wydobywanie. Przynoszą one pewien zysk przedsiębiorcy, ale nie dają żadnej renty właścicielowi ziemi. Mogą one przeto być eksploatowane z powodzeniem jedynie przez właściciela ziemi, który, będąc wówczas sam przedsiębiorcą, otrzymuje zwykle zyski od kapitału, umieszczonego w przedsiębiorstwie. Wiele kopalń węgla w Szkocji pracuje w ten sposób i nie mogą być inaczej wyzyskane. Właściciel ziemi nie pozwoli nikomu na ich eksploatację inaczej, jak za opłatą pewnej renty, a nikt nie jest w stanie jej płacić.

Inne kopalnie węgla w tymże kraju, dostatecznie wydajne, nie mogą być eksploatowane z powodu swego położenia. Można by przy zwykłej lub nawet mniej niż zwykłej ilości pracy wydobyć z kopalni ilość minerałów, wystarczającą na pokrycie kosztów pracy, ale nie można by jej sprzedać w głębi kraju, skąpo zaludnionego i pozbawionego dróg lub komunikacji wodnej.

Węgiel jest mniej przyjemnym opałem niż drzewo, mówi też, że jest mniej zdrowy. Wydatek więc na węgle, na miejscu ich użycia, musi być naogół cokolwiek mniejszy, niż wydatek na drzewo.

Cena zaś drzewa zmienia się wraz ze stanem rolnictwa prawie tak samo i z tego samego zupełnie powodu co cena bydła. W pierwotnych początkach rolnictwa przeważna część każdego kraju była pokryta lasami, które były podówczas

jedynie zawadą bez żadnej wartości dla właściciela, który też chętnie dałby je każdemu na wyrąb. W miarę postępu rolnictwa lasy poczęści przerzedzają się wskutek rozwoju gospodarki ornej, poczęści zaś niszczą wskutek wzrostu ilości bydła. Nie wzrasta ono wprawdzie w takiej proporcji jak zboże, będące w zupełności owocem zabiegliwości ludzkiej, rozmnaża się jednakże przy staraniach i pod opieką ludzi, którzy gromadzą je w czasach obfitości, by je utrzymać w czasach braku. Dostarczają mu oni w ciągu całego roku więcej pożywienia, niż mu daje dzika przyroda, i zabezpieczają mu swobodne używanie wszystkiego, co ona mu dostarcza, zabijając i tępiąc jego wrogów. Liczne stada bydła, gdy mogą brodzić po lasach, nie niszczą wprawdzie starych drzew, nie dają jednak wzrosnąć młodym, tak, że w ciągu jednego lub dwu stuleci cały las ulega ruinie. Wówczas brak drzewa podnosi jego cenę. Przynosi ono wtedy dobrą rentę, a właściciel ziemi uważa niekiedy, że trudno o korzystniejsze zastosowanie najlepszych nawet gruntów, jak hodować na nich drzewa na budulec, z którego wielkie zyski wynagradzają często późny zwrot kapitału. Taki, zdaje się, jest w przybliżeniu obecny stan rzeczy w wielu okolicach Wielkiej Brytanji, gdzie zysk z hodowli lasu uważany jest za równy zyskowi ze zboża lub paszy. Korzyści, jakie właścicielowi ziemi przysparza hodowla lasu, nie mogą nigdzie, przynajmniej przez jakiś dłuższy okres czasu, przewyższać renty, jakąby mu te drugie przynieść mogły; a w kraju śródlądowym o wysokiej kulturze rolnej często są od tej renty nie o wiele niższe. Coprawda, na wybrzeżu morskim kraju o wysokiej kulturze, o ile łatwo można mieć węgiel, może niekiedy wypaść taniej sprowadzać drzewo na budulec z mniej rozwiniętych obcych krajów, niż hodować je na miejscu. W nowej części Edynburga, wzniesionej w ciągu kilku ostatnich lat, nie użyto może ani jednego kawałka szkockiego drzewa.

Jakąkolwiek jest cena drzewa, to jeżeli cena węgla jest taka, że wydatek na opał węglem jest prawie równy wydatkowi na opał drzewem, możemy być pewni, że cena węgla jest w danem miejscu i w danych warunkach tak wysoką, jak tylko być może. Tak jest, zdaje się, w niektórych śród-kowych okolicach Anglji, zwłaszcza w Oxfordshire, gdzie na-

wet prosta ludność ma zwyczaj mieszać na opał węgiel z drzewem, i gdzie przeto różnica w wydatku na te dwa rodzaje paliwa nie może być bardzo znaczna.

Cena węgla jest w terenach węglowych wszędzie dużo niższa od owej najwyższej ceny. Gdyby tak nie było, nie opłaciliby się ich przewóz na dalszy dystans lądem lub wodą. Sprzedawanoby tylko niewielką ich ilość, a handlarze i właściciele węgla uważają, że lepiej jest dla nich sprzedawać wielkie ilości po cenie nieco wyższej od najniższej, niż małą ilość po najwyższej cenie. Przytem najbogatsza kopalnia węgla stanowi o cenie węgla wszystkich innych sąsiadujących z nią kopalń. Sprzedając cokolwiek taniej niż inni sąsiedzi, właściciel kopalni spodziewa się uzyskać większą rentę, a przedsiębiorca większy zysk. Ich sąsiedzi zmuszeni są wkrótce sprzedawać po takiejże cenie, choć trudniej im pozwolić sobie na to i choć to zawsze zmniejsza ich rentę i zysk, a niekiedy odbiera im zupełnie jedno i drugie. Niektóre kopalnie porzucane są całkowicie, inne nie przynoszą już renty i mogą być eksploatowane jedynie przez właścicieli.

Najniższa cena, po jakiej węgle mogą być w ciągu jakiegoś dłuższego czasu sprzedawane, jest, podobnie jak przy innych towarach, ta cena, która zaledwie wystarcza, by kapitał, użyty na dostarczenie ich na rynek wrócił się wraz ze zwykłymi zyskami. W kopalni węgla, z której właściciel nie może osiągnąć renty, którą więc albo sam musi prowadzić, albo zaniechać zupełnie, cena węgla musi być naogół bliska powyższej cenie.

Nawet wtedy, gdy węgle dają jakąś rentę, stanowi ona naogół mniejszą część ich ceny, niż renta przy większości innych surowych produktów ziemi. Renta z posiadłości, odnosząca się do powierzchni ziemi, wynosi zazwyczaj tyle, ile przyjmuje się jako trzecią część ogólnego plonu; jest to naogół renta pewna i niezależna od przypadkowych różnic w zbiorach. W kopalniach węgla, piąta część całkowitego produktu stanowi bardzo wysoką rentę, dziesiąta część — rentę zwykłą, a i ta rzadko kiedy jest pewna, lecz zależy od przypadkowych różnic w produkcji. Te ostatnie są tak wielkie, że w kraju, w którym cenę własności ziemskiej równą trzydziestoletnim zbiorom uważa się za umiarkowaną, cenę ko-

palni równą dziesięcioletniej produkcji uważa się za cenę dobrą.

Wartość kopalni węgla dla jej właściciela zależy częstokroć tyleż od jej położenia co i od jej wydajności. Wartość kopalni kruszcu zależy bardziej od wydajności, a mniej od jej położenia. Zwykle, a bardziej jeszcze szlachetne metale, oddzielone od rudy są tak wartościowe, że mogą naogół znieść koszt bardzo dalekiego lądowego i najbardziej dalekiego morskiego transportu. Ich rynek nie ogranicza się do sąsiadujących z kopalnią okolic, lecz obejmuje cały świat. Japońska miedź jest przedmiotem handlu w Europie; hiszpańskie żelazo — w Chili i Peru. Peruwjańskie srebro znajduje sobie drogę nie tylko do Europy, lecz i z Europy do Chin.

Na cenę węgla w Newcastle mały tylko mieć mogą wpływ ceny węgla w Westmoreland lub Shropshire, a żadnego mieć nie mogą ceny w Lyonnais. Produkty tak odległych od siebie kopalni węgla nie mogą z sobą współzawodniczyć. Natomiast produkty najbardziej od siebie odległych kopalń kruszców mogą często i w rzeczy samej zazwyczać z sobą współzawodniczą. Wskutek tego cena zwykłych, a zwłaszcza cennych metali w najbogatszych kopalniach świata, musi siłą rzeczy mniej lub więcej oddziaływać na ich cenę we wszystkich innych kopalniach. Cena miedzi w Japonii musi mieć pewien wpływ na cenę miedzi w kopalniach europejskich. Cena srebra w Peru, czyli ilość pracy lub innych dóbr, jaką można za nią tam nabyć, musi mieć pewien wpływ na jego cenę nie tylko w europejskich, ale i w chińskich kopalniach srebra. Po odkryciu kopalń peruwjańskich zaniechano eksploatacji większości europejskich kopalń srebra. Wartość srebra spadła tak znacznie, że produkcja tych kopalń nie mogła dłużej pokrywać kosztów wydobywania czyli zwrócić z pewnym zyskiem zużyte przy tem pożywienie, odzież, mieszkanie i inne wydatki. Tak działo się również z kopalniami na Kubie i St. Domingo, a nawet z dawnymi kopalniami Peru po odkryciu kopalni w Potosi.

Ponieważ więc cena każdego metalu we wszystkich kopalniach zależy w pewnej mierze od jego ceny w najbogatszej kopalni świata, czynnej w danym czasie, przeto w większości kopalń wystarczy ona na cokolwiek więcej niż pokrycie

kosztów, potrzebnych na utrzymanie kopalni w ruchu, i rzadko kiedy przyniesie właścicielowi bardzo wysoką rentę. W większości zatem kopalń renta stanowi, zdaje się, drobną tylko część ceny, a przy cenniejszych metalach jeszcze mniejszą. Przeważną część ceny w obu razach stanowią praca i zysk.

Szóstą część całkowitej produkcji — jak nas informuje p. Borlace, wice-dyrektor kopalni cyny — uważać można za przeciętną rentę kornwalijskich kopalń cyny, najbogatszych ze znanych nam na świecie. Niektóre, powiada on, przynoszą więcej, niektóre zaś nie dają i tyle. Szósta część produkcji stanowi również rentę wielu bardzo wydajnych kopalń ołowiu w Szkocji.

W peruwjańskich kopalniach srebra, powiadają Frezier i Ulloa, właściciel nie wymaga często od przedsiębiorcy żadnego innego świadczenia, jak tylko, by dokonywał tłuczenia rudy na jego młynie i płacił za to zwykłą cenę czyli dawał zwykły odsyp. Coprawda, do roku 1736 opłata na rzecz króla hiszpańskiego wynosiła piątą część czystego kruszcu, co można było do tego czasu uważać za właściwą rentę większości peruwjańskich kopalń srebra, najbogatszych na świecie. Gdyby tego podatku nie było, ta piąta część przypadłaby naturalnie właścicielowi ziemi i możnaby było uruchomić wiele kopalń, które podówczas były nieczynne, gdyż nie były w stanie opłacić tego podatku. Opłata od cyny na rzecz Księcia Kornwalji stanowi podobno ponad pięć procent czyli ponad dwudziestą część wartości; ale jakkolwiekby była, przypadłaby również właścicielowi kopalni, gdyby cyna była wolna od podatku. Jeżeli dodamy jedną dwudziestą do jednej szóstej, to otrzymamy, że całkowita przeciętna renta kornwalijskich kopalń cyny w takim była stosunku do całkowitej przeciętnej renty peruwjańskich kopalń srebra, jak 13 do 12. Ale peruwjańskie kopalnie srebra obecnie nie są w stanie dawać nawet tak małej renty, i w roku 1736 obniżono podatek od srebra z jednej piątej na jedną dziesiątą. Nawet i ta opłata skłania jeszcze do nadużyć podatkowych częściej, niż podatek jednej dwudziestej od cyny; a przemycanie drogiego towaru musi być łatwiejsze niż masowego. To też podatek na rzecz króla hiszpańskiego opłacany jest podobno bardzo źle, a podatek na rzecz Księcia Kornwalji bardzo do-

kładnie. Prawdopodobnem więc jest, że renta stanowi większą część ceny produktu najwydajniejszej kopalni cyny, niż najwydajniejszej kopalni srebra na świecie. Po zwrocie kapitału, użytego na prowadzenie tych różnych kopalń, wraz ze zwykłemi zyskami, renta, która pozostaje dla właściciela, jest zdaje się większa przy zwykłym metalu niż przy szlachetnym.

Również zyski przedsiębiorców w kopalniach srebra w Peru nie są zazwyczaj bardzo wielkie. Od tych samych wielce poważanych i dobrze poinformowanych autorów wiemy, że ten, kto przystępuje do uruchomienia nowej kopalni w Peru, uważany jest powszechnie za człowieka skazanego na bankructwo i ruinę, i że wszyscy ludzie z tego powodu wystrzegają się go i unikają. Zdaje się, że patrzą tam na górnictwo pod tym samym kątem widzenia co i u nas, jako na loteryję, w której wygrane nie równoważą pustych biletów, aczkolwiek wielkość niektórych wygranych popycha wielu awanturników do marnowania swych fortun w tak chybionych przedsięwzięciach.

Ponieważ jednak monarcha znaczną część swych dochodów czerpie z produkcji kopalń srebra, więc prawo w Peru wszelkiemi możliwemi środkami zachęca do odkrywania i prowadzenia nowych kopalń. Każdy, kto odkryje nową kopalnię, ma prawo odmierzyć sobie wzdłuż przypuszczalnej żyły 246 stóp i połowę tego wszcz. Staje się on właścicielem tej części kopalni i może ją eksploatować bez jakiegokolwiek świadczenia na rzecz właściciela ziemi. Interesy Księcia Kornwalji doprowadziły do wydania prawie takiego samego rozporządzenia w tem dawnem Księstwie. Kto na nieużytecznych i nieogrodzonych gruntach odkryje złożę cynowe, ma prawo w określony sposób wyznaczyć jego granice, co się nazywa wytyczeniem kopalni. Staje się on rzeczywistym właścicielem kopalni i ma prawo eksploatować ją lub puścić w dzierżawę bez zgody właściciela ziemi, względem którego jednak eksploatujący obowiązany jest do bardzo nieznacznej opłaty. W obu rozporządzeniach święte prawa własności prywatnej poświęcone są rzekomym interesom dochodów publicznych.

Takiego samego poparcia doznaje w Peru odkrywanie i prowadzenie nowych kopalń złota, przyczem danina na rzecz

króla wynosi przy złocie tylko dwudziestą część czystego kruszcu. Wynosiła ona niegdyś, podobnie jak przy srebrze, najpierw piątą, a później dziesiątą część; lecz pokazało się, że eksploatacja nie może ponieść nawet niższej z tych dwu opłat. O ile rzadko — powiadają ci sami autorzy Frezier i Ulloa — spotkać można człowieka, który dorobił się majątku na kopalni srebra, to o wiele rzadziej jeszcze znajdzie się człowiek, który swój majątek zdobył na kopalni złota. Owa dwudziesta część stanowi, zdaje się, całą rentę, jaką daje większa część kopalń złota w Chili i Peru. Przytem złoto łatwiej może być zatajone przed władzą, niż nawet srebro, nie tylko ze względu na wyższą wartość metalu w stosunku do jego masy, lecz także ze względu na swoisty sposób, w jaki przyroda go dostarcza. Srebro bardzo rzadko znajdujemy w stanie czystym, zazwyczaj jest ono, podobnie jak większość innych metali, zmieszane z innymi ciałami, od których niemożliwe jest oddzielić go w takich ilościach, aby się koszty opłaciły, inaczej, jak drogą mozolnych i żmudnych zabiegów, dających się przeprowadzić jedynie w specjalnie na to wybudowanych warsztatach i podlegających tem samem łatwiej kontroli urzędników królewskich. Złoto natomiast znajduje się prawie zawsze w stanie czystym. Niekiedy występuje w kawałach o dość znacznej wielkości; ale nawet gdy zanieczyszczone jest małemi, prawie niewidocznemi cząsteczkami piasku, ziemi i innych obcych ciał, może być od nich oddzielone przy pomocy krótkiej i prostej manipulacji, dającej się wykonać w każdym domu i przez każdego, kto posiada pewną niewielką ilość rtęci. Jeżeli więc już podatek od srebra jest źle płacony, to prawdopodobnie jeszcze gorzej płacony jest od złota; wobec tego przy złocie renta stanowić musi jeszcze mniejszą część jego ceny, niż nawet przy srebrze.

Najniższa cena, po jakiej w ciągu jakiegoś dłuższego czasu sprzedawane być mogą szlachetne metale, czyli najniższa ilość innych towarów, za jaką je można wymienić, zależy od tych samych zasad, które stanowią o najniższej zwykłej cenie wszystkich innych dóbr. Decyduje o niej kapitał, jaki trzeba zazwyczaj zastosować, pożywienie, odzież i mieszkanie, jakie trzeba zazwyczaj zużyć na to, by dostarczyć metale z kopalni na rynek. Musi ona co najmniej wy-

starczać na to, by zwrócić ów kapitał wraz ze zwyklemi zyskami.

Najwyższa ich cena natomiast zdaje się nie zależeć od niczego innego, jak tylko od rzeczywistego braku lub nadmiaru samych metali. Nie decyduje o niej brak lub nadmiar jakiegoś innego towaru, jak to się dzieje przy węglu, o którego cenie decyduje cena drzewa, ponad którą żaden brak go podnieść nie może. Niech się zwiększy brak złota do pewnego stopnia, a najmniejsza jego cząsteczka stanie się cenniejsza od diamentu i będzie wymieniana za większą ilość dóbr.

Popyt na szlachetne metale powstaje poczęści z racji ich użyteczności, poczęści z racji ich piękności. Z wyjątkiem żelaza są one może użyteczniejsze, niż wszelkie inne metale. Ponieważ mniej podlegają rdzewieniu i brudzeniu się, dają się łatwiej utrzymać w czystości, a zrobione z nich naczynia stołowe czy kuchenne są już z tego względu przyjemniejsze. Kociołek srebrny jest czystszy niż ołowiany, miedziany lub cynowy, a z tej samej racji złoty byłby jeszcze przyjemniejszy niż srebrny. Główna ich jednakże zaleta polega na ich piękności, która czyni, że nadają się specjalnie do ozdoby ubrania i sprzętów domowych. Żadne farbowanie czy malowanie nie może dać tak wspaniałego koloru jak złocenie. Zaletę ich piękności podnosi wielce ich rzadkość. Większość bogatych ludzi główną rozkosz z posiadania znajduje w wystawianiu swego bogactwa napokaz, które w ich oczach dopiero wtedy jest pełne, gdy posiadają owe decydujące znamiona dostatku, jakich nikt inny nie posiada. W ich oczach zaletę przedmiotu, w pewnym stopniu użytecznego lub pięknego, potęguje ogromnie jego rzadkość lub wielkość pracy, potrzebnej do zebrania znaczniejszej jego ilości, pracy, której oprócz nich nikt nie jest w stanie opłacić. Takie przedmioty są oni gotowi nabywać po wyższej cenie niż przedmioty piękniejsze i użyteczniejsze, ale bardziej powszednie. Użyteczność, piękność i rzadkość są temi własnościami, które stanowią pierwotną podstawę wysokich cen tych metali czyli wielkiej ilości innych dóbr, za które je wszędzie można wymienić. Ta wartość istniała wcześniej i niezależnie od użycia ich jako monety i była tą własnością, która je czyniła odpowiedniemi do tego zastosowania. To zastosowanie wszakże, wywołując

nowy popyt i zmniejszając ilość, jaka mogła być użyta w inny sposób, mogło następnie przyczynić się do utrzymania lub zwiększenia ich wartości.

Popyt na drogie kamienie wynika jedynie z ich piękności. Nie mogą one być inaczej użyte, jak tylko jako ozdoby; a zaletę ich piękności podnosi wielce ich rzadkość oraz trudność i kosztu wydobycia ich z ziemi. Stąd płace robocze i zysk w większości wypadków stanowią prawie całość ich wysokiej ceny. Renta zaś tylko niewiele, a często wcale nie przyczynia się do niej, i jedynie najbogatsze kopalnie przynoszą jakąś pokaźną rentę. Gdy jubiler Tavernier zwiedzał kopalnie diamentów w Golconda i Visiampour, mówiono mu, że władca kraju, na którego rachunek je eksploatowano, rozkazał zamknąć wszystkie, z wyjątkiem tych, które dawały największe i najpiękniejsze kamienie. Zdaje się, że eksploatacja innych nie opłacała się właścicielowi.

Ponieważ o cenie zarówno szlachetnych metali jak i drogich kamieni stanowi na całym świecie ich cena w najwydajniejszych kopalniach, przeto renta, jaką tego rodzaju kopalnie przynoszą właścicielowi nie pozostaje w stosunku do tego, co stanowi jej absolutną wydajność, lecz do tego, co nazwać można jej względną wydajnością, czyli do jej przewagi nad innemi kopalniami tego samego rodzaju. Gdyby odkryto nowe kopalnie, tak przewyższające kopalnie w Potosi, jak te przewyższały kopalnie europejskie, wartość srebra spadłaby do tego stopnia, że nawet prowadzenie kopalni w Potosi mogłoby się nie opłacać. Przed odkryciem hiszpańskich Indyj Zachodnich najwydajniejsze kopalnie w Europie dawały może tak wielką rentę właścicielowi, jak obecnie najbogatsze kopalnie w Peru. Aczkolwiek dawały dużo mniejszą ilość srebra, można ją przecie było wymienić na równą ilość innych dóbr, a część przypadająca właścicielowi dawała mu możność nabycia lub rozporządzania równą ilością pracy lub towarów. Wartość produktu jak i renty, istotny dochód, jaki dawały zarówno publiczności jak i właścicielowi, był ten sam.

Najobfitsze kopalnie szlachetnych metali lub drogich kamieni niewiele mogłyby dodać do bogactwa świata. Wartość produktu, której główną podstawą jest rzadkość tego produktu, opada z konieczności w razie jego obfitości. Można by

wtedy srebrny serwis stołowy lub blahe ozdoby ubrań i sprzętów domowych nabywać za mniejszą ilość pracy czyli za mniejszą ilość towarów; i to stanowiłoby całą korzyść świata z owej obfitości.

Inaczej rzecz się ma z posiadłościami na powierzchni ziemi. Wartość ich produktu jak i renty pozostaje w stosunku do ich absolutnej, a nie do ich względnej wydajności. Ziemia, która dostarcza pewnej ilości pożywienia, odzieży i mieszkania, może zawsze pewną ilość ludzi wyżywić, odziać i zaopatrzyć w mieszkanie; i cokolwiek przypadłoby na właściciela, da mu to zawsze pewną władzę nad pracą tych ludzi i nad towarami, jakich ta praca może mu dostarczyć. Wartość najbardziej jałowych gruntów nie zmniejsza się przez sąsiedztwo najbardziej urodzajnych; przeciwnie, naogół się zwiększa. Wielka ilość ludzi, znajdujących utrzymanie na urodzajnych gruntach, stanowi rynek dla wielu produktów gruntów jałowych, jakiegoby nigdy nie znalazły wśród tych, których mogłyby wyżywić własnym produktem.

Wszystko, co powiększa wydajność ziemi pod względem produkcji żywności, zwiększa nietylko wartość gruntów, na których dokonano tych ulepszeń, lecz przyczynia się również do zwiększenia wartości wielu innych gruntów, stwarzając nowy popyt na ich produkty. Ów nadmiar żywności, jaki wielu ludziom, dzięki tym ulepszeniom gruntów, pozostaje ponad to, co sami mogą spożyć, stanowi główną przyczynę popytu na szlachetne metale i drogie kamienie, jak i na wszystkie inne wygody i ozdoby odzienia, mieszkania, sprzętów domowych i urządzeń. Pożywienie nietylko że stanowi główną część bogactwa świata, lecz właśnie obfitość pożywienia jest tem, co stanowi głównie o wartości innych rodzajów bogactw. Ubodzy mieszkańcy Kuby i St. Domingo, przy odnalezieniu ich przez Hiszpanów, nosili zazwyczaj małe kawałki złota jako ozdoby we włosach i na różnych częściach swego stroju. Wartość, jaką do nich przywiązywali, była zdaje się taką jak ta, którą przywiązujemy do małych, piękniejszych nieco od zwyczajnych krzemyków, o których uważa się, że warto je podnieść, ale nie warto odmówić nikomu, kto o nie prosi. Dawali oni to złoto swoim nowym gościom, gdy tylko o nie prosili, nie myśląc wcale, że robią im jakiś cenny podarunek. Zadziwiała ich szalona

ządza Hiszpanów otrzymania złota, i nie mieli żadnego wyobrażenia o tem, że mógł gdzieś istnieć kraj, w którym wielu ludzi rozporządza tak wielkim nadmiarem żywności, tak skąpej zawsze w ich własnej ojczyźnie, że gotowi są za drobną ilość owych lśniących błyskotek oddać z niej tak wiele, że starczyłoby na wyżywienie całej rodziny w ciągu kilku lat. Gdyby byli w stanie to zrozumieć, nie dziwiłaby ich namiętność Hiszpanów.

CZĘŚĆ III. O ZMIANACH STOSUNKU POMIĘDZY WARTOŚCIAMI TEGO RODZAJU PRODUKTÓW, KTÓRE ZAWSZE DAJĄ RENTĘ I TEGO RODZAJU, KTÓRE CZASAMI DAJĄ, A CZASAMI NIE DAJĄ RENTY.

Wzrastająca obfitość żywności, wynikająca z postępów kultury i uprawy roli, musi z konieczności zwiększyć popyt na wszelkie produkty ziemi, nie stanowiące pożywienia, a mogące służyć do użytku lub ku ozdobie. W ciągu całego rozwoju kultury możnaby zatem spodziewać się tylko jednej zmiany względnego stosunku wartości tych dwóch różnych rodzajów produktów. Wartość tego rodzaju, który czasami daje, a czasami nie daje renty, winnaby stale wzrastać w stosunku do wartości tego, który zawsze przynosi jakąś rentę. W miarę postępu sztuk i rzemiosł, materiały na odzież i mieszkanie, użyteczne kopaliny i minerały, szlachetne metale i drogie kamienie powinnyby znajdować stopniowo coraz większy i większy popyt, powinnyby być wymieniane na coraz większą i większą ilość żywności, czyli innemi słowy, powinnyby stopniowo stawać się coraz droższe i droższe. Jakż istotnie sprawa się tak miała z większością tych rzeczy w większości wypadków, a byłaby się tak miała z wszystkimi we wszystkich wypadkach, gdyby specjalne okoliczności nie były zwiększyły w pewnych wypadkach zapasu niektórych z nich ponad popyt.

Wartość np. kamieniolomu siłą rzeczy wzrośnie wraz z postępem kultury i zaludnienia okolicy, zwłaszcza jeżeli będzie jedynym w okolicy. Natomiast wartość kopalni srebra, nawet gdyby nie było drugiej na przestrzeni tysiąca mil, nie koniecznie wzrośnie wraz z rozwojem kraju, w którym leży. Rynek na produkty kamieniolomu rzadko kiedy może się rozciągać dalej niż na kilka mil wkoło, a popyt musi

naogół pozostawać w proporcji do kultury i zaludnienia tego niewielkiego okręgu. Natomiast rynek na produkt kopalni srebra może się rozszerzyć na cały świat. Jeżeli więc świat jako całość nie czyni postępów pod względem kultury i zaludnienia, postęp znacznej nawet polaci kraju wokół kopalni może wcale nie zwiększyć popytu na srebro. Lecz gdyby nawet świat jako całość czynił postępy w rozwoju, a w czasie tego rozwoju odkryto nowe kopalnie, znacznie wydajniejsze od wszystkich dotąd znanych, to chociaż siłą rzeczy wzrósłby popyt na srebro, podaż mogłaby wzrosnąć o tyle bardziej, że rzeczywista cena tego metalu musiałaby stopniowo spadać; to znaczy, że za jakąś daną ilość srebra, np. funt, możnaby nabywać lub rozporządzać coraz mniejszą ilością pracy, czyli wymieniać ją na coraz mniejsze ilości zboża, tego głównego pożywienia robotnika.

Wielkim rynkiem dla srebra jest prowadząca handel, cywilizowana część świata.

Gdyby wraz z ogólnym postępem kultury wzrosło zapotrzebowanie tego rynku, a w tym samym czasie zapasy nie wzrosłyby w tymże stosunku, wartość srebra w stosunku do wartości zboża podniosłaby się stopniowo. Jakąś daną ilość srebra wymieniano by na coraz większe ilości zboża, czyli innemi słowy, przeciętna cena pieniężna zboża stawałaby się stopniowo coraz tańszą i tańszą.

Przeciwnie, gdy z jakichkolwiek przyczyn w ciągu wielu lat zapas wzrastał w większym stopniu niż popyt, ten metal stawałby się stopniowo coraz tańszy, czyli innemi słowy, przeciętna pieniężna cena zboża, pomimo wszelkich postępów kultury, stawałaby się stopniowo coraz droższą i droższą.

Z drugiej zaś strony, gdyby zapas tego metalu wzrastał w tym samym niemal stosunku co popyt, możnaby zań nadal nabywać lub wymieniać tę samą ilość zboża, a przeciętna pieniężna cena zboża, pomimo wszelkich postępów kultury, pozostawałaby prawie niezmienną.

Powyższe trzy wypadki zdają się wyczerpywać wszelkie możliwe ewentalności, jakie zajść mogą przy postępie kultury; i w ciągu ostatnich czterech stuleci, o ile sądzić możemy z tego, co było we Francji i Wielkiej Brytanji, każda z tych trzech różnych kombinacyj, zdaje się, występowała

na rynku europejskim, i to w tym samym porządku, w jakim je tu przedstawiłem.

*DYGRESJA DOTYCZĄCA ZMIAN WARTOŚCI SREBRA
W CIĄGU OSTATNICH CZTERECH STULECI.*

OKRES PIERWSZY.

W roku 1350 i jakiś czas przed nim, jako przeciętną cenę za kwarter pszenicy w Anglii przyjmowano, zdaje się, nie mniej jak 4 uncje srebra wagi towerskiej, co stanowi mniej więcej 20 szylingów obecnej naszej monety. Cena ta spadła, zdaje się, stopniowo aż do 2 uncyj srebra, a więc mniej więcej do 10 szylingów w obecnej naszej monecie, czyli do ceny, jaką spotykamy na początku XVI stulecia i jaka zachowała się do jakiegoś roku 1570.

W roku 1350, który był 25-tym rokiem panowania Edwarda III, został wydany t. zw. Statut o robotnikach. We wstępie uskarża się on bardzo na zuchwałość służby, która usiłowała uzyskać od swych panów wyższe płace. Postanawia przeto, że na przyszłość wszelka służba i robotnicy mają zadowalać się taką samą placą i liberją (liberja oznaczała w owym czasie nietylko odzież lecz i żywność), jakie zazwyczaj otrzymywali w 20-tym roku panowania króla i w czterech latach poprzednich, że nie należy nigdzie wyżej oceniać ich pszenicy liberyjnej niż na 6 pensów za buszel, i że wszędzie panom ma przysługiwać wolny wybór dawania im bądź pszenicy bądź pieniędzy. Dziesięć pensów za buszel uważano więc w 25-tym roku panowania Edwarda III za bardzo umiarkowaną cenę, skoro trzeba było specjalnego prawa, aby zobowiązać służbę do przyjmowania jej w miejsce zwykłej liberji żywnościowej; a 10 lat przedtem czyli w 16-tym roku panowania króla, na który się ustawa powołuje, uważano tę cenę za przystępną. Jednakże w 16-tym roku panowania Edwarda III 10 pensów zawierało około pół uncji srebra wagi towerskiej i stanowiło około pół korony w obecnej naszej monecie. To też 4 uncje srebra wagi towerskiej, stanowiące 6 szylingów i 8 pensów na ówczesne pieniądze, a prawie 20 szylingów na nasze, musiały być uważane za umiarkowaną cenę za kwarter o 8 buszlach.

Ustawa ta jest niewątpliwie lepszym świadectwem, wskazującym co w owych czasach uważano za umiarkowaną cenę zboża, niż ceny z pewnych poszczególnych lat, podawane zazwyczaj przez historyków i innych pisarzy z racji wyjątkowej drożyzny lub taniości, i z których przeto trudno wyrobić sobie zdanie o tem, jaką mogła być wtedy zwykła cena. Istnieją poza tem inne racje, pozwalające mniemać, że na początku XIV stulecia i jakiś czas przedtem zwykła cena pszenicy nie była mniejsza niż 4 uncje srebra za kwarter, a cena innych zbóż odpowiednią do tego.

W 1309 roku Ralph de Born, przeor klasztoru Św. Augustyna w Canterbury, w dniu swej instalacji wyprawił ucztę, z której William Thorn zachował nam nietylko jadłospis lecz i ceny wielu poszczególnych rzeczy. Na tej uczcie spożyto: 1-o. 53 kwartery pszenicy, które kosztowały 19 funtów, czyli po 7 szylingów i 2 pensy za kwarter, t. zn. po 18 szylingów na nasze obecne pieniądze; 2-o. 58 kwarterów słodu, które kosztowały 17 funtów i 10 szylingów, czyli po 6 szylingów za kwarter, t. zn. około 18 szylingów na nasze pieniądze; 3-o. 20 kwarterów owsa, które kosztowały 4 funty, czyli po 4 szylingi za kwarter, t. zn. około 12 szylingów na nasze pieniądze. Ceny słodu i owsa w stosunku do cen pszenicy zdają się być wyższe niż zwykle.

Ceny te nie były przytłoczone z racji ich niezwykłej drogości lub taniości, lecz wspomniane jedynie ubocznie, jako ceny faktyczne wielkiej ilości zboża spożytego na ucztę, która zasłynęła ze swej wspaniałości.

W roku 1262, a 51-ym panowania Henryka III, wznowiono starą ustawę, t. zw. *Tak sę cen chleba i piwa*, która — jak król zaznacza we wstępie — ustanowiona była za czasów jego przodków, dawnych królów Anglii. Sięga ona przeto prawdopodobnie co najmniej czasów jego dziada Henryka II, a mogła być nawet z czasów samego podboju Anglii. Ustala ona cenę chleba odpowiednio do możliwych cen pszenicy od 1 do 20 szylingów ówczesnej monety za kwarter. Przyjmuje się wszakże zazwyczaj, że tego rodzaju ustawy liczą się równie starannie z wszelkimi odchyleniami od średniej ceny, zarówno poniżej jak i wzwyż. Wychodząc tedy z takiego założenia, należy uważać, że 10 szylingów, zawierające 6 uncjy srebra wagi towerskiej, czyli około 30 szylingów

naszej obecnej monety były średnią ceną za kwarter pszenicy wtedy, kiedy ustawę po raz pierwszy nadano, i że musiały nią pozostać aż do 51-go roku panowania Henryka III. Nie popełnimy więc wielkiego błędu, jeżeli przyjmiamo, że średnia cena wynosiła nie mniej niż trzecią część najwyższej ceny, jaką to prawo dla chleba wyznacza, czyli 6 szylingów i 8 pensów ówczesnej monety, zawierające 4 uncje srebra wagi towerskiej.

Z tych więc różnych faktów możemy zdaje się wyciągnąć wnioski, że około połowy XIV stulecia i przez pewien dłuższy okres czasu przedtem, za przeciętną czyli zwykłą cenę za kwarter pszenicy uważano nie mniej jak 4 uncje srebra wagi towerskiej.

Mniej więcej od połowy XIV stulecia do początku XVI cena pszenicy, uważana za słuszną i umiarkowaną, a więc zwykłą czyli przeciętną cenę obniżyła się stopniowo do połowy, tak, że w końcu spadła do jakich 2 uncji srebra wagi towerskiej, czyli około 10-szylingów naszej obecnej monety. Według tej ceny szacowano ją następnie aż do jakiegoś 1570 roku.

W księgach gospodarskich dworu Henryka, piątego hrabiego Northumberland, pisanych w roku 1512, znajdujemy dwie różne ceny dla pszenicy. Według jednej kwarter obliczany jest na 6 szyl. 8 pensów, według drugiej zaledwie na 5 szyl. 8 pensów. W 1512 roku 6 szyl. 8 pensów zawierało tylko 2 uncje srebra wagi towerskiej i równało się około 10 szyl. naszej obecnej monety.

Od 25-go roku panowania Edwarda III do początku rządów Elżbiety, w okresie przeszło dwustu lat, jak to wiadać z różnych ustaw, 6 szyl. 8 pensów uważano stale za słuszną i umiarkowaną czyli za przeciętną lub zwykłą cenę pszenicy. Ilość srebra jednak, zawarta w tej nominalnej sumie stale się zmniejszała w ciągu tego okresu wskutek zmian dotyczących pieniądza. Ale wzrost wartości srebra tak dalece zdaje się równoważył zmniejszenie jego ilości w tej samej nominalnej sumie, że prawodawstwo nie uważało za potrzebne zwracać uwagi na tę okoliczność.

Tak w roku 1436 wydano ustawę, że wolno wywozić pszenicę bez osobnego pozwolenia, o ile cena jej nie będzie przewyższała 6 szyl. 8 pensów; a w roku 1463 ustanowiono,

że nie wolno przywozić pszenicy, gdy cena nie przewyższa 6 szyl. 8 pensów za kwarter. Prawodawcy zapewne uważali, że gdy cena jest tak niska, wywóz nie może spowodować żadnych niedogodności, lecz gdyby się podniosła, rozsądnem jest pozwolić na przywóz. Wobec tego 6 szyl. i 8 pensów, zawierające mniej więcej tyleż srebra co 13 szylingów i 4 pency naszej obecnej monety (o trzecią część mniej niż zawierała ta sama nominalnie suma za czasów Edwarda III), uważano w owych czasach za t. zw. umiarkowaną i słuszną cenę pszenicy.

W roku 1554, pierwszym i drugim panowania Filipa i Marji, i w roku 1558, pierwszym roku panowania Elżbiety, w ten sam sposób zabroniono wywozu pszenicy w razie, gdyby cena za kwarter przewyższała 6 szyl. 8 pensów, które wówczas nie zawierały nawet o dwa pency więcej srebra, niż go obecnie zawiera ta sama nominalnie suma. Wkrótce jednak uznano, że ograniczać wywóz pszenicy do czasu, gdy jej cena będzie tak niską, znaczy to samo, co zupełnie go zakazać. To też w roku 1562, w 5-ym roku panowania Elżbiety, zezwolono na wywóz pszenicy z pewnych portów, o ile cena za kwarter nie przenosiła 10 szylingów, zawierających niemal tę samą ilość srebra, jaką ta suma obecnie zawiera. Cenę tę uważano więc w owym czasie za t. zw. umiarkowaną i słuszną cenę pszenicy. Zgadza się to mniej więcej z oceną w księdze Northumberland z roku 1552.

Że i we Francji przeciętna cena zboża w końcu XV i na początku XVI wieku była o wiele niższa niż w poprzednich dwóch stuleciach, na to zwrócili uwagę zarówno Dupré de St. Maur¹⁾ jak i wytworny autor²⁾ Zarysu polityki zbożowej. Cena zboża w tym okresie czasu spadła prawdopodobnie w przeważnej części Europy w ten sam sposób.

Ten wzrost wartości srebra w stosunku do wartości zboża mógł wynikać z tego, że w następstwie podnoszenia się kultury wzrósł popyt na ten metal, podczas gdy zapas srebra pozostawał w tym czasie niezmienny; albo mógł wynikać z tego, że choć popyt pozostawał ten sam co i przedtem, zapas jednak stopniowo się zmniejszał, wobec znacznego

¹⁾ Essai sur les monnaies et sur le prix des denrées, dans les temps anciens. Paris 1746.

²⁾ Herbert, 1755.

wyczerpania się większości znanych podówczas na świecie kopalń oraz spowodowanego tem znacznego wzrostu kosztów eksploatacji; wreszcie mógł wynikać poczęści z jednej a poczęści z drugiej z tych okoliczności. W końcu XV i na początku XVI stulecia przeważna część Europy zbliżała się do bardziej ustalonych form rządzenia, niż miała w ciągu wieków poprzednich. Wzrost bezpieczeństwa powodował oczywiście wzrost pracowitości i kultury, a popyt na szlachetne metale jak i na wszelkie inne zbytki i ozdoby musiał siłą rzeczy wzrastać wraz z zamożnością. Aby większy produkt roczny mógł być w obiegu, potrzeba było większej ilości pieniędzy, a większa liczba bogatych ludzi wymagała większej ilości srebrnych naczyń i innych wyrobów ze srebra. Trzeba również przypuszczać, że przeważna część kopalń, dostarczających wówczas srebro na rynek europejski, była w znacznym stopniu wyczerpana i wymagała większych kosztów przy eksploatacji. Z wielu z nich czerpano już od czasów rzymskich.

Większość jednakże tych, którzy pisali o cenach towarów w dawnych czasach, wyrażała opinię, że od czasu zdobycia Anglii, a może nawet od czasu najścia Juljusza Cezara, aż do odkrycia kopalń amerykańskich wartość srebra stale się zmniejszała. Do tego poglądu doszli poczęści, zdaje się, na podstawie spostrzeżeń, jakie mieli sposobność poczynić co do cen zboża i niektórych innych plodów ziemi, poczęści zaś wskutek powszechnego mniemania, że w miarę jak w jakimś kraju, wskutek wzrostu bogactwa, wzrasta siłą rzeczy ilość srebra, równocześnie zmniejsza się zarazem jego wartość.

W swych spostrzeżeniach o cenach zboża błędzili oni, zdaje się, z powodu trzech różnych okoliczności:

1-o. W dawnych czasach prawie wszystkie renty płacone były w naturze, określoną ilością zboża, bydła, drobiu etc. Zdarzało się wszakże niekiedy, że właściciel gruntu zastrzegał sobie swobodę żądania od dzierżawcy opłaty rocznej bądź w naturze, bądź też, zamiast tego, w określonej sumie pieniędzy. Cenę, po jakiej tym sposobem przelicza się daninę w naturze na określoną sumę pieniędzy, nazywają w Szkocji ceną konwersyjną. Ponieważ wybór, czy wziąć rzecz czy też jej cenę leży w ręku właściciela ziemi, przeto dla bezpieczeństwa dzierżawcy jest konieczne, by cena konwersyjna była raczej

niższą niż wyższą od przeciętnej ceny rynkowej. Wobec tego w wielu miejscowościach nie przewyższa ona o wiele połowy tej ostatniej. W przeważnej części Szkocji utrzymuje się jeszcze ten zwyczaj odnośnie do drobiu, a w niektórych miejscowościach odnośnie do bydła. Mógłby się był utrzymać również odnośnie do zboża, gdyby instytucja publicznych cen wytycznych (fiars) nie położyła temu kresu. Polega ona na corocznem szacowaniu przeciętnej ceny wszelkich zbóż według rozmaitych gatunków na podstawie orzeczeń komisji i odpowiednio do rzeczywistych cen rynkowych w poszczególnych hrabstwach. Ta instytucja spowodowała, że dla dzierżawcy było rzeczą dostatecznie bezpieczną, a dla właściciela o wiele wygodniejszą, konwertować, jak to oni nazywali, rentę zbożową raczej według dorocznej ceny wytycznej (fiars) niż według jakiegokolwiek innej stałej ceny. Ale pisarze, którzy badali ceny zboża w dawnych czasach, brali zdaje się często mylnie to, co się w Szkocji nazywa ceną konwersyjną, za rzeczywistą cenę rynkową. Fleetwood przyznaje w pewnym miejscu, że popełnił ten błąd. Ponieważ jednak pisał swą książkę w określonym celu, więc nie uważa za potrzebne uczynić wcześniej tego wyznania, jak dopiero po przytoczeniu piętnaście razy tej konwersyjnej ceny. Wynosi ona 8 szylingów za kwarter pszenicy. Suma ta w roku 1423, którym on zaczyna, zawierała tę samą ilość srebra co 16 szylingów naszej obecnej monety. Lecz w roku 1562, na którym on kończy, nie zawierała ona więcej, niż ta sama nominalnie suma obecnie zawiera.

2-o. Bywali oni często wprowadzani w błąd przez niedbalstwa, popełniane czasami przy przepisywaniu niektórych dawnych przepisów o normowaniu cen przez leniwych kopyistów; a może nawet niekiedy przez samych ustawodawców przy ich układaniu.

Te dawne przepisy zaczynały się prawie zawsze od ustalenia, jaką ma być cena chleba i piwa przy najniższych cenach pszenicy i jęczmienia, a następnie, zdaje się, stopniowo przechodziły do określenia, jaką powinna być ta cena, gdyby ceny owych dwóch rodzajów zboża stopniowo podnosiły się ponad swój najniższy poziom. Jednakże przepisywacze owych ustaw uważali, zdaje się, często za wystarczające, przepisać postanowienia tylko do pierwszych trzech lub czterech naj-

niższych cen, zaoszczędzając sobie w ten sposób pracy, i sądzili, jak przypuszczam, że to wystarczy do pokazania, jaki stosunek należało zachować przy wszystkich wyższych cenach.

I tak Taksa cen chleba i piwa z 51-go roku panowania Henryka III ustanawia ceny chleba odpowiednio do różnych cen pszenicy od 1 do 20 szylingów ówczesnej monety za kwarter. Ale w rękopisach, według których drukowane były różne wydania ustaw, poprzedzające wydanie Ruffhead'a¹⁾, kopiści nigdy nie podawali cen powyżej 12 szylingów. Wielu tedy pisarzy, wprowadzonych w błąd przez taki wadliwy opis, wnioskowało poprostu, że przeciętna cena pszenicy w owym czasie wynosiła 6 szylingów za kwarter czyli około 18 szylingów naszej obecnej monety.

W ustawie o karach (Tumbrel and Pillory — wozu i pręgierza), wydanej około tego samego czasu, cenę piwa oznaczono odpowiednio do każdej 6-pensowej podwyżki ceny jęczmienia od 2 do 4 szylingów za kwarter. Że jednak 4 szylingi nie uważano za najwyższą cenę, do jakiej w owym czasie często mógł dochodzić jęczmień, i że owe ceny podano jedynie jako przykład stosunku, jaki należało zachować przy wszystkich innych, wyższych lub niższych cenach, o tem możemy wnioskować z ostatnich słów ustawy: «et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios». Sformułowanie jest bardzo niedbale, ale znaczenie jego jest dość jasne: «cena piwa ma być podwyższana lub zmniejszana odpowiednio do każdego podniesienia się lub spadku ceny jęczmienia o 6 pensów». Prawodawcy byli zdaje się tak samo niedbali przy układaniu tej ustawy, jak kopiści przy przepisrywaniu innych.

W starym rękopisie Regiam Majestatem, dawnej szkockiej księdze praw, znajduje się ustawa cennikowa, w której cena chleba wyznaczona jest dla różnych cen pszenicy od 10 pensów aż do 3 szylingów za szkocką miarę (boll), równą mniej więcej połowie angielskiego kwartera. W owym czasie, kiedy ta ustawa została uchwalona, 3 szkockie szylingi równały się mniej więcej 9 szylingom naszej obecnej monety.

¹⁾ Wydawnictwo to rozpoczęto w 1762 r.

Ruddiman ¹⁾ zdaje się wnioskować z tego, że 3 szylingi stanowiły najwyższą cenę, do jakiej pszenica w owych czasach wogóle dochodziła, i że 10 pensów, 1 szyling lub co najwyżej 2 szylingi były zwykłymi cenami. Przy bliższem wszakże zapoznaniu się z rękopisem staje się jasnem, że wszystkie te ceny dane są jedynie jako przykłady stosunku, jaki ma być zachowany między odnośnemi cenami pszenicy i chleba. Ostatnie słowa ustawy mówią: «*reliqua judicabis secundum praescripta habendo respectum ad pretium bladi*» — «o pozostałych wypadkach należy sądzić według powyższego, mając na względzie cenę zboża».

3-o. Bywali, zdaje się, wprowadzani w błąd również przez bardzo niskie ceny, po jakich w bardzo odległych czasach sprzedawano niekiedy zboże, i wyobrażali sobie, że ponieważ jego najniższa cena była wtedy znacznie niższą aniżeli w późniejszych czasach, to i zwykła cena musiała również być dużo niższą. Mogli oni jednakże stwierdzić, że najwyższa cena w owych odległych czasach o tyleż była wyższa, o ile najniższa cena była niższą od jakiejkolwiek ceny, znanej w późniejszych czasach. I tak za rok 1270 Fleetwood podaje nam dwie ceny za kwarter pszenicy. Jedna z nich wynosi 4 funty, 16 szylingów w monecie owego czasu, co równa się 14 funtom, 8 szyl. w obecnej monecie; druga wynosi 6 funtów, 8 szylingów, równych 19 funtom 4 szylingom naszej obecnej monety. Nie można spotkać żadnej ceny w końcu XV lub początku XVI wieku, któraby dorównywała tym nadzwyczajnym cenom. Cena zboża, choć zawsze podlega wahaniom, zmienia się przecie najbardziej w owych niespokojnych i bezładnych społeczeństwach, w których przerwanie wszelkiego handlu i komunikacji przeszkadza temu, by nadmiar jednej części kraju ulżył brakowi w innej. Przy nierządzie Anglii za Plantagenetów, którzy panowali w niej od połowy XII mniej więcej do końca XV stulecia, mógł jeden okręg oplywać w dostatek, gdy drugi w niewielkiej odeń odległości, utraciwszy swoje zbiory wskutek niepogody lub najazdu jakiegoś sąsiedniego barona, mógł doznawać wszelkich okropności głodu; a jednak pierwszy nie mógł drugiemu użyzyć żadnej pomocy, jeżeli je rozdzielały włości wrogiego lorda.

¹⁾ Patrz jego przedmowę do Anderson'a *Diplomata Scotiae*.

Pod silnemi rządami Tudorów, którzy panowali w Anglii od drugiej połowy XV poprzez całe XVI stulecie, żaden baron nie był dość potężny, by ważyć się na naruszenie bezpieczeństwa publicznego.

Na końcu niniejszego rozdziału znajdzie czytelnik wszystkie zebrane przez Fleetwood'a ceny pszenicy za czas od 1202 do 1597 roku włącznie, przeliczone na naszą obecną monetę i ułożone chronologicznie w siedmiu grupach, po dwanaście lat każda. Na końcu każdej grupy znajdzie też przeciętną cenę z dwunastu lat, jakie dana grupa obejmuje. Z tego długiego okresu czasu Fleetwood nie potrafił zebrać więcej cen niż z osiemdziesięciu lat, tak, że brak czterech lat dla uzupełnienia ostatniej grupy do dwunastu. Dodałem przeto z rachunków Eton College ceny z lat 1598, 1599, 1600 i 1601, co jest jedynem uzupełnieniem, jakie zrobiłem. Czytelnik zauważy, że od początku XIII aż poza połowę XVI stulecia przeciętne ceny z każdych dwunastu lat stają się stopniowo coraz niższe i że pod koniec XVI wieku zaczynają się znowu podnosić. Coprawda, ceny, które Fleetwood był w stanie zebrać, są to zdaje się głównie takie, które wyróżniały się swą niezwykłą wysokością lub niskością; i nie chcę twierdzić, by można z nich wysnuć jakiś pewny wniosek. Jeśli jednak wogóle czegokolwiek dowodzą, to potwierdzają obliczenie, jakie ja starałem się przedstawić. Sam Fleetwood wszakże zdaje się wraz z większością innych pisarzy wierzyć, że w ciągu tego całego okresu czasu wartość srebra stale się zmniejszała wskutek coraz większego wzrostu jego ilości. Ale ceny zboża, jakie sam zebrał, nie potwierdzają bynajmniej tego zdania. Zgadza się natomiast w zupełności z poglądem Dupré de St. Maur'a, jak i z tym, który ja starałem się przedstawić. Biskup Fleetwood i Dupré de St. Maur są obaj tymi autorami, którzy z największą, zdaje się, pilnością i skrupulatnością zbierali ceny z dawnych czasów. Dziwnem jest nieco, że choć poglądy ich tak bardzo są różne, ich dane, przynajmniej o ile dotyczą cen zboża, tak ściśle zgadzają się z sobą.

Wszakże nietyłe z niskich cen zboża, co niektórych innych surowych produktów wnosili najprzenikliwsi pisarze o wielkiej wartości srebra w owych bardzo odległych czasach. Zboże, mówiono, będąc pewnego rodzaju wyrobem, było

w owych nieoświeconych czasach stosunkowo o wiele droższe niż większość inych towarów; rozumiano przez to, jak sądzę, większość towarów, nie stanowiących produktu pracy ludzkiej, jak bydło, drób, zwierzynę wszelkiego rodzaju itd. Ze te ostatnie w owych czasach ubóstwa i barbarzyństwa były stosunkowo o wiele tańsze od zboża, to nie ulega wątpliwości, ale ta taniość nie była rezultatem wysokiej wartości srebra, lecz niskiej wartości tych towarów. Było tak nie dlatego, że srebro w takich czasach mogło kupować lub wyobrażać większą ilość pracy, lecz dlatego, że takie towary mogły kupować lub wyobrażać mniejszą jej ilość niż w czasach większej zamożności i kultury. Srebro musi z pewnością być tańsze w hiszpańskiej Ameryce niż w Europie, tańsze w kraju, gdzie jest wydobywane, niż w kraju, do którego jest przywożone kosztem długiej drogi lądem i morzem oraz załadowania i ubezpieczenia. Jednakże, jak wiemy od Ulloa, jeszcze przed niewielu laty cena wołu, wybranego ze stada o 300—400 sztukach, wynosiła w Buenos Ayres $21\frac{1}{2}$ pensa sterlinga. 16 szylingów sterlinga było, jak podaje Byron, ceną dobrego konia w stolicy Chili. W kraju, z natury urodzajnym, którego przeważna część jednakże nie jest uprawiana, bydło, drób, zwierzyna wszelkiego rodzaju i t. p., ponieważ mogą być zdobyte bardzo niewielką ilością pracy, mogą też tylko niewielką jej ilość nabyć lub otrzymać do rozporządzenia. Niska cena pieniężna, po jakiej mogą być sprzedawane, nie dowodzi, by rzeczywista wartość srebra była tam bardzo wysoką, lecz tylko, że wartość rzeczywista owych dóbr jest bardzo niska.

Należy o tem zawsze pamiętać, że praca, a nie jakiś poszczególny towar lub rodzaj towarów, jest rzeczywistą miarą wartości zarówno srebra jak i wszystkich innych towarów.

Ponieważ w krajach odludnych lub bardzo słabo zaludnionych bydło, drób, zwierzyna wszelkiego rodzaju i t. p. są samorodnymi płodami natury, więc pojawiają się często w ilościach, przewyższających potrzeby spożycia mieszkańców. Przy takim stanie rzeczy podaż przewyższa zazwyczaj popyt. To też przy różnych stanach społeczeństwa, na różnych stopniach rozwoju, takie towary będą zawsze przedstawiały czyli równoważyły bardzo różne ilości pracy.

Przy każdym stanie społeczeństwa, na każdym szczeblu

jego rozwoju, zboże jest wytworem ludzkiej pracowitości. Ale przy każdym rodzaju działalności przeciętna wytwórczość odpowiada zawsze, mniej lub bardziej ściśle, przeciętnemu spożyciu, przeciętna podaż — przeciętnemu popytowi. Oprócz tego, na każdym stopniu kultury osiągnięcie jednakowych ilości zboża, na tej samej ziemi i w tym samym klimacie, wymagać będzie prawie jednakowych ilości pracy lub, co na jedno wychodzi, ceny prawie jednakowych jej ilości, gdyż stały wzrost sił wytwórczych pracy przy udoskonalonym stanie uprawy mniej lub więcej równoważy się stałym wzrostem ceny bydła, tego głównego narzędzia rolnictwa. Na zasadzie tego wszystkiego możemy przeto być przekonani, że przy każdym stanie społeczeństwa, na każdym szczeblu jego rozwoju, równe ilości zboża o wiele bardziej niż jakiegokolwiek inne surowe plody ziemi wyobrażać będą czyli równoważyć równe ilości pracy. To też zboże, jak już zaznaczyliśmy, stanowi na wszelkich szczeblach dobrobytu i rozwoju ściślejszą miarę wartości, niż jakiegokolwiek inny towar czy rodzaj towarów. Na wszystkich tych szczeblach możemy więc lepiej osądzić rzeczywistą wartość srebra przez porównanie go ze zbożem, niż przez porównanie z jakimkolwiek innym towarem czy rodzajem towarów.

Przytem zboże czy jakiegokolwiek inny środek żywności, stanowiący powszechny i ulubiony pokarm roślinny ludności, stanowi w każdym cywilizowanym kraju główną część utrzymania robotnika. W następstwie rozpowszechniania się rolnictwa gleba każdego kraju wytwarza znacznie większą ilość żywności roślinnej niż zwierzęcej, a robotnik żywi się wszędzie głównie zdrowym pokarmem, który jest najtańszy i naobfitszy. Mięso, poza najbardziej kwitnącemi krajami lub temi, w których praca jest bardzo wysoko wynagradzana, stanowi jedynie nieznaczną część jego pożywienia; drób stanowi jeszcze mniejszą jej część, a zwierzyna zgoła żadnej nie stanowi. We Francji a nawet w Szkocji, gdzie praca jest nieco lepiej wynagradzana niż we Francji, pracujący biedak, z wyjątkiem świąt i innych wyjątkowych okoliczności, rzadko kiedy jada mięso. Cena pieniężna pracy zależy przeto znacznie bardziej od przeciętnej ceny pieniężnej zboża, pokarmu robotnika, niż od ceny mięsa czy jakiegokolwiek innego produktu ziemi. Przeto rzeczywista wartość złota i srebra, rze-

czywista ilość pracy, jaką one mogą nabyć lub jaką rozporządzać, znacznie bardziej zależy od ilości zboża, jaką mogą nabyć lub jaką rozporządzać, niż od ilości mięsa czy jakiegokolwiek innego produktu ziemi.

Jednakże takie blahe spostrzeżenia o cenach zboża lub innych towarów nie byłyby zapewne wprowadziły w błąd tylu światłych autorów, gdyby nie ulegali równocześnie powszechnemu mniemaniu, że w miarę jak w jakimś kraju wskutek wzrostu bogactwa wzrasta siłą rzeczy ilość srebra, równocześnie zmniejsza się zarazem jego wartość. To mniemanie jest jednak, zdaje się, zupełnie bezpodstawne.

Ilość szlachetnych metali może w każdym kraju wzrastać z dwóch różnych przyczyn: po pierwsze, bądź wskutek wzmózonej wydajności kopalń, z których pochodzi, bądź też po drugie, wskutek wzmózonego bogactwa ludności, wskutek wzmózonego wytworu jej rocznej pracy. Pierwsza z tych przyczyn pozostaje niewątpliwie z konieczności w związku ze zmniejszeniem wartości szlachetnych metali, druga natomiast nie. •

Gdy następuje odkrycie obfitszych kopalń, pojawia się na rynku większa ilość szlachetnych metali, a ponieważ ilość przedmiotów pierwszej potrzeby i dogodności życiowych, za które muszą być wymienione, pozostaje ta sama co poprzednio, więc równe ilości metali muszą być wymieniane za mniejsze ilości towarów. O ile więc wzrost ilości szlachetnych metali w jakimś kraju wypływa ze wzmózonej obfitości kopalń, to nieodzownie łączy się z pewnem zmniejszeniem ich wartości.

Gdy natomiast wzrasta bogactwo jakiegoś kraju, gdy wytwór roczny jego pracy staje się stopniowo coraz większy, potrzeba większej ilości monet, aby była możliwa cyrkulacja większej ilości towarów; a ludzie, ponieważ mogą sobie na to pozwolić, gdyż mają więcej towarów do oddania wzamian, nabywać będą coraz więcej naczyń i przyborów ze szlachetnych metali. Ilość ich bitych monet wzrośnie z potrzeby, zaś ilość ich naczyń i przyborów wzrośnie wskutek próżności i wystawności lub wskutek tych samych przyczyn, wskutek których wzrasta prawdopodobnie ilość pięknych rzeźb, obrazów i wszelkiego innego zbytku. Ponieważ jednak rzeźbiarze i malarze zapewne nie są gorzej wynagradzani w czasach

bogactwa i powodzenia, aniżeli w czasach ubóstwa i upadku, więc także złoto i srebro nie będą prawdopodobnie gorzej opłacane.

Cena złota i srebra, o ile nie dozna obniżenia wskutek przypadkowego odkrycia bogatych kopalń, wzrasta naturalnie wraz z zamożnością każdego kraju tak, że, jakikolwiek byłby stan kopalń, zawsze będzie naturalnie wyższa w kraju bogatym, niż w biednym. Złoto i srebro poszukują, podobnie jak wszystkie inne towary, naturalnie takiego rynku, na którym za nie dają najlepsze ceny, a najlepszą cenę za każdą rzecz dają w tym kraju, któremu to najłatwiej przychodzi. Ostateczną ceną każdej rzeczy, o tem należy pamiętać, jest praca, a w krajach, które jednakowo dobrze opłacają pracę, cena pieniężna pracy będzie proporcjonalną do ceny utrzymania robotnika. Ale złoto i srebro w kraju bogatym będą naturalnie wymieniane za większą ilość środków utrzymania, niż w kraju biednym, za większą w kraju mającym nadmiar środków utrzymania, niżli w kraju jedynie jako tako zaopatrzonym. Jeżeli takie dwa kraje leżą daleko od siebie, ta różnica może być bardzo duża, gdyż aczkolwiek metale siłą rzeczy uciekają z gorszego rynku na lepszy, może jednak być trudno przewieźć je tam w takiej ilości, by ich ceny sprowadzić mniej więcej do jednego poziomu. Gdy kraje leżą blisko siebie, różnica będzie mniejszą, a niekiedy ledwie dostrzegalną, przewóz bowiem jest w tym wypadku łatwy. Chiny są krajem o wiele bogatszym, niż jakakolwiek część Europy, i różnica między cenami środków żywności w Chinach i w Europie jest bardzo duża. Ryż jest w Chinach o wiele tańszy, niż gdziekolwiek w Europie pszenica. Anglja jest krajem o wiele bogatszym od Szkocji, a jednak różnica w cenie pieniężnej zboża w tych dwóch krajach jest o wiele mniejsza i ledwie jeszcze dostrzegalna. W stosunku do ilości czyli miary zboże szkockie wydaje się naogół znacznie tańsze od angielskiego, ale w stosunku do gatunku z pewnością jest nieco droższe. Szkocja otrzymuje prawie co roku bardzo obfite dostawy z Anglji, a każdy towar musi z reguły być nieco droższy w kraju, do którego jest przywożony, niż w tym, z którego pochodzi. Angielskie zboże musi przeło w Szkocji być droższe niż w Anglji, a jednak w stosunku do gatunku lub do ilości i dobroci kasz i maki, jakie z niego można otrzy-

mać, nie może tam naogół być drożej sprzedawane niż zboże szkockie, konkurujące z niem na rynku.

Różnica między cenami pieniężnymi pracy w Chinach i w Europie jest jeszcze większa, niż między cenami pieniężnymi środków żywności, gdyż rzeczywiste wynagrodzenie pracy w Europie wyższe jest niż w Chinach, albowiem przeważna część Europy znajduje się w stanie rozwoju, gdy Chiny zdają się trwać w zastoju. W Szkocji cena pieniężna pracy jest niższa niż w Anglii, ponieważ rzeczywiste wynagrodzenie pracy jest znacznie niższe; Szkocja, choć idzie naprzód ku większej zamożności, idzie jednak o wiele wolniej niż Anglia. Częstość emigracji ze Szkocji i jej rzadkość w Anglii dowodzą dostatecznie, że popyt na pracę jest w obu krajach bardzo różny. Stosunek między wynagrodzeniem pracy w różnych krajach — o tem należy pamiętać — nie zależy od ich bogactwa lub ubóstwa w danym czasie, lecz od tego, czy znajdują się w stanie rozwoju, zastoju czy upadku.

Złoto i srebro, o ile największą wartość mają siłą rzeczy u najbogatszych narodów, tak też siłą rzeczy najmniejszą wartość mają u najbiedniejszych. U dzikich ludów, najbiedniejszych ze wszystkich narodów, nie mają prawie żadnej wartości.

W wielkich miastach zboże jest zawsze droższe niż w odległych zakątkach kraju. Wynika to jednak nie z rzeczywistej taniości srebra, lecz z rzeczywistej drożyzny zboża. Przywiezienie srebra do wielkiego miasta nie kosztuje mniej pracy, niż przywiezienie go do odległej części kraju, ale dowóz zboża kosztuje znacznie więcej.

W wielu bogatych i handlowych krajach, jak w Holandji i na obszarze Genui, zboże jest z tych samych względów drogie co w wielkich miastach. Nie wytwarzają go dosyć dla utrzymania swej ludności. Bogate są na punkcie pracowitości i sprawności swoich mistrzów sztuk i rzemiosł, wszelkiego rodzaju maszyn, mogących ułatwić i zmniejszyć pracę, bogate w okręty i wszelkie inne narzędzia i środki transportu i handlu, ale biedne są w zboże, które musi być sprowadzane z dalekich krajów, więc dodatkiem do ceny musi opłacić przewóz z owych krajów. Przywiezienie srebra do Amsterdamu nie kosztuje mniej pracy, niż przywiezienie go do Gdańska, ale przywiezienie tam zboża kosztuje znacznie wię-

cej. Rzeczywisty koszt srebra musi być w obu miejscach prawie jednakowy, rzeczywisty zaś koszt zboża bardzo różny. Zmniejszmy rzeczywistą zamożność czy to Holandji czy obszaru Genui, pozostawiając liczbę ich ludności niezmienioną, zmniejszmy ich zdolność zaopatrywania się z dalekich krajów, a cena zboża, zamiast opaść wraz z tem zmniejszeniem się ilości ich srebra, jakie musi z konieczności towarzyszyć temu upadkowi bądź jako przyczyna bądź jako skutek, wzrośnie do ceny klęski głodowej. Gdy brak nam rzeczy koniecznych, musimy się rozstać ze zbytecznymi, których wartość, podobnie jak wzrasta w czasach dostatku i powodzenia, spada w czasach ubóstwa i niedoli. Inaczej jest z rzeczami koniecznymi. Ich cena rzeczywista, ilość pracy jaką mogą nabyć lub jaką rozporządzać, wzrasta w czasach ubóstwa i niedoli, a opada w czasach dostatku i powodzenia, będących zazwyczaj latami wielkiej obfitości; inaczej nie byłyby to czasy dostatku i powodzenia. Zboże jest rzeczą konieczną, srebro tylko zbytkiem.

Jakikolwiek więc byłby wzrost ilości szlachetnych metali, jaki w okresie od połowy XIV do połowy XVI wieku towarzyszył wzrostowi bogactwa i kultury, nie mógł przecie mieć tendencji do zmniejszenia ich wartości czy to w Wielkiej Brytanji czy w jakiejkolwiek innej części Europy. Jeśli więc ci, którzy badali ceny różnych rzeczy w dawnych czasach, nie mieli podstawy do wnioskowania o zmniejszeniu się wartości srebra w owej epoce na mocy jakichkolwiek spostrzeżeń, dokonywanych na cenach czy to zboża czy innych towarów, to tem mniej mieli racji wnioskować o tem z domniemanego wzrostu dobrobytu i kultury.

OKRES DRUGI.

Ale jakkolwiek bądź różnili się uczeni w swych zdaniach o rozwoju wartości srebra w tym pierwszym okresie, zupełnie jednomyślni byli w stosunku do drugiego okresu.

Mniej więcej od 1570 do 1640 roku, w ciągu jakiegoś 70-letniego okresu czasu, zmiana stosunku między wartością srebra i wartością zboża przyjmuje wręcz przeciwny kierunek. Srebro spadło w swej rzeczywistej wartości czyli było wymieniane za mniejszą ilość pracy niż poprzednio; zboże

wzrosło nominalnie w cenie i, zamiast po jakieś 2 uncje srebra za kwarter czyli około 10 szylingów naszej obecnej monety, sprzedawane było po 6 i 8 uncyj srebra czyli około 30 i 40 szylingów naszej obecnej monety.

Odkrycie bogatych kopalń amerykańskich było zdaje się jedyną przyczyną zmniejszenia się wartości srebra w stosunku do wartości zboża. Tak tłumaczą to zgodnie wszyscy, i nie było nigdy żadnego sporu ani co do faktu, ani co do jego przyczyny. Przeważna część Europy uczyniła w tym okresie postępy w wytwórczości i kulturze, wskutek czego musiał też wzrosnąć popyt na srebro. Ale wzrost zaopatrzenia tak dalece, zdaje się, przewyższał wzrost popytu, że wartość tego metalu znacznie spadła. Odkrycie kopalń amerykańskich, co należy zauważyć, nie miało, zdaje się, żadnego wyraźnego wpływu na ceny w Anglii aż poza rok 1570, chociaż nawet kopalnie w Potosi odkryte zostały na więcej niż 20 lat przedtem.

Od 1595 do 1620 roku włącznie, przeciętna cena najlepszej pszenicy za kwarter o 9 buszlach wynosiła na rynku windsorskim, według rachunków z Eton College, 2 Ł. 1 s. $6\frac{2}{3}$ d. Jeżeli z tej sumy odrzucimy ułamek i odliczymy dziewiątą część czyli 4 s. $7\frac{1}{2}$ d., to wypadnie, że cena za kwarter o 8 buszlach wynosiła 1 Ł. 16 s. $10\frac{2}{3}$ d. Jeżeli i od tej sumy odrzucimy ułamek i odliczymy dziewiątą część czyli 4 s. $1\frac{1}{6}$ d. jako różnicę między cenami najlepszej i średniej pszenicy, to wypadnie, że cena średniej pszenicy wynosiła około 1 Ł. 12 s. $8\frac{5}{6}$ d. czyli około $6\frac{1}{3}$ uncji srebra.

Od roku 1621 do 1636 włącznie, przeciętna cena tejże miary najlepszej pszenicy, według tych samych rachunków, wynosiła na tymże rynku 2 Ł. 10 s.; jeżeli od tego zrobimy takie same potrącenia jak w poprzednim wypadku, to wypadnie, że przeciętna cena średniego gatunku pszenicy wynosiła za kwarter o 8 buszlach 1 Ł. 19 s. 6 d. czyli około $7\frac{2}{3}$ uncji srebra.

OKRES TRZECI.

Miedzy rokiem 1630 i 1640 czyli około 1636, wpływ odkrycia kopalń amerykańskich na niżkę wartości srebra zdaje się być zakończony, a wartość tego metalu w stosunku do

wartości zboża nie spadła, zdaje się, nigdy poniżej tej, jaką miała około tego czasu. Wzrosła ona, zdaje się, nieco w ciągu bieżącego stulecia, a zaczęło się to prawdopodobnie nawet przed końcem poprzedniego stulecia.

Od 1637 do roku 1700 włącznie, a więc w ciągu ostatnich 64 lat ubiegłego stulecia, przeciętna cena najlepszej pszenicy, jak wynika z tych samych rachunków, wynosiła na rynku windsorskim za kwarter o 9 buszlach 2 Ł. 11 s. $\frac{1}{3}$ d., co było tylko 1 s. $\frac{1}{3}$ d. drożej niż w ciągu poprzednich 16 lat. Ale w ciągu tych 64 lat nastąpiły dwa zdarzenia, które musiały spowodować znacznie większy brak zboża, niżby bez nich z przebiegu pogody wypadało, i które zupełnie dobrze tłumaczą tę bardzo niewielką zwyżkę ceny bez tego, by trzeba było przypuszczać dalszą zniżkę wartości srebra.

Pierwszem z tych wydarzeń była wojna domowa, która, zniechęcając rolnictwo i tamując handel, musiała cenę zboża podnieść znacznie więcej, niżby to bez tego z przebiegu pogody wypadało. Musiała ona taki skutek wywierać w mniejszym lub większym stopniu na wszystkich rynkach Królestwa, zwłaszcza w okolicach Londynu, wymagających zaopatrzenia z najdalszych stron. Jakoż w roku 1648, według tych samych danych, cena najlepszej pszenicy na rynku windsorskim wynosiła 4 Ł. 5 s., a w 1649 roku 4 Ł. za kwarter o 9 buszlach. Przewyżka tych dwóch lat ponad 2 Ł. 10 s. (średnią cenę z 16 lat poprzedzających 1637 r.) wynosi 3 Ł. 5 s., co rozdzielone na ostatnie 64 lata tego stulecia już samo nieomal tłumaczy ową niewielką podwyżkę ceny, jaka zdaje się powstała wtedy. Te ceny jednakże, aczkolwiek najwyższe, nie są przecie jedynymi wysokimi cenami, jakie zdają się być spowodowane wojnami domowymi.

Drugim zdarzeniem było przyznanie w roku 1688 premji za wywóz zboża. Ta premja, jak sądziło wielu ludzi, stanowiąc zachętę dla rolnictwa, wywołała może w ciągu szeregu lat większą obfitość a tem samem i większą taniość zboża na rynku krajowym, niżby było bez tego. Jak dalece premja mogła mieć ten skutek w jakimkolwiek czasie, to zbadać później, na teraz chcę tylko zauważyć, że między rokiem 1688 i 1700 nie zdążyła osiągnąć takiego skutku. W ciągu tego krótkiego okresu jedynym jej skutkiem mogło być, że, zachęcając do wywozu nadmiaru wytworu każdego roku

i uniemożliwiając tem samem wyrównywanie braku jednego roku nadmiarem z drugiego, podnosiła cenę na rynku krajowym. Brak, jaki przeważał w Anglii od 1693 do 1699 włącznie, choć bez wątplenia wynikał głównie ze złych warunków atmosferycznych i rozciągał się wskutek tego na znaczną część Europy, musiał być przez premję nieco wzmożony. To też w 1699 zakazano na 9 miesięcy dalszego wywozu zboża.

Było jeszcze trzecie zdarzenie, które zaszło w ciągu tego samego okresu i które, choć nie mogło spowodować braku zboża, ani, być może, powiększenia rzeczywistej ilości srebra, jaką za nie zwyczajowo płacono, musiało z konieczności wywołać pewne powiększenie jego nominalnej sumy. Tem zdarzeniem było wielkie uszczuplenie wartości pieniądza srebrnego, przez obrzynywanie i zużycie. To zło rozpoczęło się za rządów Karola II i trwało tak dalej, stale się wzmagając, aż do 1695, w którym to czasie, jak nas informuje Lowndes, obiegowa moneta srebrna pozostawała przeciętnie o blisko 25 procent poniżej swej ustawowej wartości. Ale nominalna suma, stanowiąca cenę rynkową każdego towaru, normuje się z konieczności nietyle według ilości srebra, jaką zgodnie z wzorcem monety zawierać powinna, lecz według ilości, jaką zgodnie z doświadczeniem faktycznie zawiera. Ta nominalna suma jest więc z konieczności większa, gdy moneta wskutek obrzynywania i zużycia jest bardzo uszczuplona, niż gdy jest bliska swej prawnej wartości.

W ciągu bieżącego stulecia srebrna moneta nie stała nigdy bardziej poniżej swej prawnej wagi, niż obecnie. Wszakże, chociaż bardzo znacznie zepsuta, utrzymana była przecie w swej wartości przez wartość monety złotej, na którą jest wymieniana. Bo jakkolwiek przed ostatniem przetopieniem i wybiciem nowych monet, złote monety były również podszacowane, to przecie mniej, niż srebrne. Natomiast w r. 1695, wartość monety srebrnej nie była podtrzymywana przez monetę złotą; jedną gwineę wymieniano wówczas za zwyczaj za 30 szylingów zużytych i oberżniętych monet srebrnych. Przed ostatniem przetopieniem i wybiciem nowych monet złotych, cena srebra sztabowego rzadko kiedy była wyższa niż 5 szyl. i 7 pensów za uncję, co jest tylko o 5 pensów więcej niż cena mennicza. Zaś w r. 1695 zwykła cena srebra

sztabowego wynosiła 6 szyl. i 5 pensów¹⁾ za uncję, co jest o 15 pensów ponad cenę menniczą. Nawet przed ostatniem przetopieniem stały więc monety, złoto i srebro razem, porównane ze srebrem sztabowym, przypuszczalnie nie więcej jak 8 procent poniżej swej ustawowej wartości. Natomiast w roku 1695 przyjmowano, że stoi niemal o 25 procent poniżej tej wartości. Ale na początku bieżącego stulecia, t. zn. bezpośrednio po wielkiem przetopieniu monet za czasów króla Wilhelma, większość srebrnych monet obiegowych musiała być jeszcze bliższa swej prawnej wagi niż obecnie. Nie było też w ciągu bieżącego stulecia takiej wielkiej klęski publicznej, jak wojna domowa, któraby mogła zniechęcić rolnictwo lub zatamować wewnętrzny handel kraju. I jakkolwiek premja, która w ciągu większej części tego stulecia istniała, musiała stale podnosić nieco cenę zboża ponad tą, jakaby bez niej istniała przy danym stanie rolnictwa, to jednak wobec tego, że w ciągu tego stulecia premja dość miała czasu, by przejawiać te wszystkie dobre skutki, jakie jej powszechnie przypisują, a więc zachęcić rolnictwo i zwiększyć przez to ilość zboża na rynku krajowym, można na podstawie zasad systemu, który później przedstawię i rozważę, przyjąć, że przyczyniła się cośnieceś z jednej strony do obniżenia ceny tego towaru, a z drugiej do jej podniesienia. Wielu ludzi sądzi, że wpływ jej był większy. W okresie 64 lat bieżącego wieku przeciętna cena najlepszej pszenicy na rynku windsorskim, według rachunków Eton College, zdaje się wynosić za kwarter o 9 buszlach 2 Ł. 0 s. 6½ d., co jest o jakie 10 szyl. i 6 pensów czyli o 25 procent taniej, niż w okresie ostatnich 64 lat poprzedniego stulecia; o jakie 9 szyl. i 6 pensów taniej, niż w 16 latach poprzedzających rok 1636, kiedy odkrycie bogatych kopalń amerykańskich, jak można przypuszczać, przejawiało swój pełny wpływ; a około 1 szylinga taniej niż w 26 latach poprzedzających rok 1620, zanim, jak można przypuszczać, owe odkrycie przejawiało swój pełny wpływ. Zgodnie z temi rachunkami, przeciętna cena średniej pszenicy w ciągu owych 64 lat bieżącego stulecia wypada na jakie 32 szylingi za kwarter o 8 buszlach.

Cena srebra wzrosła więc, zdaje się, nieco w stosunku

¹⁾ Lowndes, Essay on the Silver Coin, str. 68.

do ceny zboża w ciągu bieżącego stulecia, a zaczęło się to prawdopodobnie już na jakiś czas przed końcem poprzedniego stulecia.

W roku 1687 cena najlepszej pszenicy na rynku windsorskim wynosiła za kwarter o 9 buszlach 1 L. 5 s. 2 d., co jest najniższą ceną, jaką miała kiedykolwiek od roku 1595.

W roku 1688 Gregory King, człowiek znany ze swej wiedzy w tej materji, oceniał przeciętną cenę pszenicy dla producenta w latach miernego urodzaju na 3 s. 6 d. za buszel czyli 28 s. za kwarter. Jako cenę producenta rozumiem tę, którą niekiedy nazywają ceną kontraktową czyli cenę, po jakiej rolnik zobowiązuje się dostarczać kupcowi określoną ilość zboża przez określoną liczbę lat. Ponieważ kontrakt tego rodzaju zaoszczędza rolnikowi kosztów i trudów handlowych, cena kontraktowa jest zazwyczaj niższa niż przypuszczalna przeciętna cena rynkowa. King sądzi, że 28 szylingów stanowiło w owym czasie zwykłą cenę kontraktową za kwarter w latach miernego urodzaju. Przed niedostatkiem, spowodowanym ostatnim wyjątkowym szeregiem złych lat, stanowiło to, jak mnie zapewniano, zwykłą cenę kontraktową wszystkich normalnych lat.

W roku 1688 przyznał parlament premję za wywóz zboża. Obywatele ziemscy, którzy wtedy stanowili jeszcze większą część ciał ustawodawczych niż obecnie, zauważyli, że cena pieniężna zboża ma tendencję zniżkową. Premja była środkiem do sztucznego podniesienia jej do poziomu tych wysokich cen, jakie zazwyczaj brano za czasów Karola I i II. Premja miała więc być utrzymana tak długo, aż cena pszenicy za kwarter wzrośnie do 48 s. czyli do chwili, aż o 20 s. t. zn. o $\frac{5}{7}$ przewyższać będzie cenę, jaką King w tym samym roku obliczył jako cenę producenta w latach miernego urodzaju. Jeżeli jego obliczenia zasługują w pewnej mierze na zaufanie, jakie powszechnie zyskały, to 48 s. za kwarter stanowiły cenę, jakiej nie można było w owych czasach, bez takiego środka jak premja, oczekiwać, chyba w latach wyjątkowego braku. Ale rząd króla Wilhelma nie był wtedy jeszcze w pełni ugruntowany. Nie miał on możności odmówić czegokolwiek obywatelom ziemskim, od których w tym właśnie czasie domagał się ustanowienia pierwszego rocznego podatku krajowego.

Wartość srebra zatem, w porównaniu z wartością zboża prawdopodobnie wzrosła nieco przed końcem ostatniego stulecia; i tak zdaje się pozostało w ciągu przeważnej części stulecia obecnego, chociaż nieodzowny skutek premji musiał przeszkadzać tak wyraźnemu przejawieniu się tego wzrostu, jakieby było bez niej przy danym stanie rolnictwa.

W latach urodzaju premja, powodując nadzwyczajny wywóz, podnosi cenę ponad tę, jakaby była bez tego w tych latach. Zachęcić rolnictwo przez podtrzymanie cen nawet w latach największej obfitości, było jawnym celem tej instytucji.

W latach wielkiego braku, coprawda, premję zazwyczaj zawieszano. Musiała ona jednak nawet na ceny w takich latach mieć pewien wpływ. Wskutek nadzwyczajnego wywozu, jaki powodowała w latach urodzaju, przeszkadzała temu, by obfitość jednego roku wyrównywała braki drugiego.

Zarówno więc w latach obfitości jak i w latach niedostatku, premja podnosi cenę zboża ponad tę, jakaby była naturalnym biegiem rzeczy przy danym stanie rolnictwa. Jeżeli więc podczas pierwszych 64 lat bieżącego stulecia przeciętna cena była niższa niż podczas ostatnich 64 lat poprzedniego, to przy tym samym stanie rolnictwa byłaby jeszcze niższą, gdyby nie było owego działania premji.

Ale bez premji — można powiedzieć — stan rolnictwa nie byłby ten sam. Jakie skutki ta instytucja mieć mogła dla rolnictwa, to postaram się później wyjaśnić, gdy przejdę do szczegółowego rozpatrzenia premij. Teraz chcę tylko zaznaczyć, że ten wzrost wartości srebra w stosunku do wartości zboża nie był charakterystyczny dla Anglii. Trzej bardzo wiarygodni, pilni i skrupulatni zbieracze cen zboża, Dupré de St. Maur, Messance i autor Zarysu polityki zbożowej stwierdzili, że wzrost dokonał się również we Francji w tym samym czasie i niemal w tym samym stosunku. A jednak we Francji do roku 1764 wywóz zboża był ustawą zakazany; trudno jest więc przyjąć, że prawie to samo zmniejszenie ceny, jakie istniało w jednym kraju mimo owego zakazu, miałoby w drugim wynikać z nadzwyczajnej zachęty udzielanej wywozowi.

Byłoby może słuszniej uważać tę zmianę średniej ceny pieniężnej zboża za wynik raczej pewnego stopniowego wzrostu rzeczywistej wartości srebra na rynku europejskim, niż

za następstwo spadku średniej wartości zboża. Zboże, jak już zauważyliśmy, jest w odległych od siebie okresach czasu bardziej dokładnym miernikiem wartości, niż srebro lub jakiś inny towar. Gdy po odkryciu bogatych kopalń amerykańskich zboże osiągnęło trzy i cztery razy wyższą cenę pieniężną niż poprzednio, zmianę tę przypisywano powszechnie nie wzrostowi rzeczywistej wartości zboża, lecz spadkowi rzeczywistej wartości srebra. Jeżeli więc w ciągu pierwszych 64 lat bieżącego stulecia przeciętna cena pieniężna zboża spadła nieco poniżej ceny, jaką ono miało w ciągu większej części poprzedniego stulecia powinniśmy analogicznie przypisać tę zmianę nie spadkowi rzeczywistej wartości zboża, lecz pewnemu wzrostowi rzeczywistej wartości srebra na rynku europejskim.

Coprawda, wysoka cena zboża w ciągu ostatnich 10 czy 12 lat pozwalała podejrzewać, że rzeczywista wartość srebra na rynku europejskim jeszcze ciągle spada. Ta wysoka cena jednakże była, zdaje się, oczywiście następstwem nadzwyczaj niepomyślnej pogody i powinna być uważana nie za stałą, lecz za przemijającą i wypadkowe zjawisko. W tych 10 czy 12 minionych latach pogoda była w większej części Europy niepomyślna, a niepokoje w Polsce bardzo wzmogły niedostatek w tych wszystkich krajach, które w latach drożyzny miały zwyczaj zaopatrywać się na tym rynku. Tak długotrwała niepogoda nie jest wprawdzie zdarzeniem powszednim, ale nie jest też zdarzeniem osobliwym; kto się wiele zajmował historją cen zboża w minionych czasach, temu nie będzie trudno znaleźć więcej przykładów tego rodzaju. Przytem 10 lat nadzwyczajnego braku nie są czemś bardziej zadziwiającem, niż 10 lat nadzwyczajnej obfitości. Niska cena zboża z lat 1741 do 1750 włącznie, może być zupełnie dobrze przeciwstawiona wysokiej cenie ostatnich 8 czy 10 lat. Jak okazuje się z rachunków Eton College, w latach 1741 do 1750 przeciętna cena najlepszej pszenicy na rynku windsorskim wynosiła za kwarter o 9 buszlach tylko 1 £. 13 s. 9½ d., co stanowi prawie o jakie 6 s. 3 d. mniej niż przeciętna cena z pierwszych 64 lat bieżącego stulecia. Za kwarter średniej pszenicy o 8 buszlach wypada według tego rachunku na te 10 lat przeciętnie tylko 1 £. 6 s. 8 d.

Jednakże między 1741 i 1750 premja musiała przeskaka-

dzać, by cena zboża na rynku krajowym spadła tak nisko, jakby to przy naturalnym biegu rzeczy stać się musiało. W ciągu tych 10 lat ilość wszelkiego rodzaju wywiezionego ziarna wynosiła według ksiąg komory celnej nie mniej jak 8,029.156 kwarterów i 1 buszel. Zapłacona za to premja wynosiła 1,514.962 Ł. 17 s. 4½ d. To też w roku 1749, Pelham, będący wówczas premierem ministrów, zauważył w Izbie Gmin, że w ciągu ostatnich trzech lat nadzwyczaj wielką sumę wypłacono jako premje za wywóz zboża. Miał słuszny powód do zrobienia takiej uwagi, a w następnym roku byłby miał jeszcze lepszy. W tym jednym roku wypłacona premja wynosiła nie mniej jak 324.176 Ł. 10 s. 6 d.¹⁾ Niema potrzeby zaznaczać, jak bardzo ten forsowany wywóz musiał podnieść cenę zboża ponad poziom, na jakimby bez tego stało na rynku krajowym.

W rachunkach, dodanych na końcu niniejszego rozdziału, znajdzie czytelnik oddzielne zestawienie za te 10 lat. Znajdzie tam także oddzielne zestawienie za 10 lat poprzednich, z których przeciętna jest również niższa, choć nie o wiele niższa, od ogólnej przeciętnej z pierwszych 64 lat stulecia. Jednakże rok 1740 był rokiem wyjątkowego braku. Owych 20 lat do roku 1750 może być bardzo dobrze przeciwstawionych 20 latom z przed 1770 roku. Podobnie jak tamte, mimo jednego czy dwóch drogich lat, pozostawały znacznie poniżej ogólnej przeciętnej stulecia, tak te, mimo jednego czy dwóch tanich lat, jak np. r. 1759, stały znacznie powyżej niej. Jeżeli tamte nie stały o tyle poniżej ogólnej przeciętnej, co te powyżej niej, należy to prawdopodobnie przypisać premjom. Zmiana była oczywiście również zbyt nagłą, by mogła być przypisaną jakiejś zmianie wartości srebra, która następuje zazwyczaj zwolna i słopniowo. Nagłość skutku daje się wytłumaczyć jedynie przyczyną, mogącą nagle działać, przypadkową zmianą pogody.

Cena pieniężna pracy wzrosła wprawdzie w Wielkiej Brytanji w ciągu bieżącego stulecia, zdaje się to jednak mniej być następstwem zmniejszenia się wartości srebra na rynku europejskim, niż wzrostu popytu na pracę w Wielkiej Brytanji, wypływającego z wielkiej i prawie powszechnej po-

¹⁾ Patrz Tracts on the Corn Trade: Tract 3.

myślności w kraju. We Francji, gdzie nie było takiej po-
myślności, zauważono, że cena pieniężna pracy od połowy
poprzedniego stulecia spadała stopniowo wraz z przeciętną
ceną pieniężną zboża. Zarówno w poprzednim jak i w bie-
żącym stuleciu wynagrodzenie dzienne za zwykłą pracę sta-
nowiło podobno niezmiennie dwudziestą część przeciętnej
ceny za *septier* pszenicy, miary, zawierającej nieco więcej
niż cztery winchersterskie buszle. W Wielkiej Brytanji, jak
już pokazaliśmy, rzeczywiste wynagrodzenie pracy, rzeczy-
wista ilość środków życiowych i dogodności, dawanych ro-
botnikom, wzrosła znacznie w ciągu bieżącego stulecia.
Wzrost jej pieniężnej ceny zdaje się być następstwem nie
jakiegoś zmniejszenia się wartości srebra na ogólnym rynku
europejskim, lecz wzrostu rzeczywistej ceny pracy na rynku
wielko-brytańskim, dzięki szczególnie szczęśliwym okolicz-
nościom tego kraju.

Przez jakiś czas po pierwszym odkryciu Ameryki srebro
sprzedawano dalej po dotychczasowej lub nie wiele poniżej
tej ceny. Zyski z kopalń były przez pewien czas bardzo duże
i znacznie przewyższały naturalną stopę. Rychło jednak spo-
strzegli ci, którzy ten metal do Europy przywozili, że cały
roczny przywóz nie może być sprzedany po tej wysokiej ce-
nie. Zaczęto stopniowo wymieniać srebro za coraz mniejsze
i mniejsze ilości dóbr. Jego cena spadała coraz niżej, aż do-
szła do naturalnej ceny czyli do kwoty, która właśnie wy-
starcza na to, by opłacić, zgodnie z naturalnymi staw-
kami, płace robocze, zyski od kapitału i rentę gruntową, ja-
kie musiały być opłacone, by srebro z kopalni dostarczyć na
rynek. W większości kopalń srebra w Peru, jak już zauwa-
żyliśmy, opłata na rzecz króla hiszpańskiego, wynosząca dzie-
siątą część surowego produktu, pochłania całą rentę grun-
tową. Opłata ta stanowiła z początku połowę, wkrótce potem
spadła do trzeciej części, następnie do piątej i wreszcie do
dziesiątej części, którą to normę dotychczas zachowuje.
W większości kopalń srebra w Peru jest to, zdaje się,
wszystko, co pozostaje po odtworzeniu kapitału przedsiębiorcy
i opłaceniu zwykłych jego zysków; i zdaje się, iż pogodzony
się powszechnie z faktem, że te zyski, które niegdyś były bar-
dzo duże, stały się teraz tak niskie, jak to tylko możliwe jest
ze względu na dalsze prowadzenie eksploatacji.

Oplatę na rzecz króla hiszpańskiego obniżono do piątej części w roku 1504, czterdzieści jeden lat przed r. 1545, datą odkrycia kopalń w Potosi. W ciągu 90 lat, czyli przed rokiem 1636, miały te kopalnie, najwydajniejsze w całej Ameryce, dość czasu, by przejawić swój pełny wpływ czyli obniżyć na rynku europejskim wartość srebra do tego stopnia, do jakiego to tylko było możliwe przy dalszem placeniu tego podatku na rzecz króla hiszpańskiego. 90 lat — to czasu dosyć, by sprowadzić jakiś towar, na który niema monopolu, do jego naturalnej ceny czyli do najniższej ceny, po jakiej, opłacając specjalny podatek, może być przez jakiś dłuższy czas sprzedawany.

Cena srebra mogła była może spaść na rynku europejskim jeszcze niżej i uczynić koniecznem bądźto obniżenie opłaty od niego nietylko do dziesiątej części, jak w roku 1736, ale do dwudziestej, podobnie jak przy złocie, bądźteż zaniechanie pracy w większej części kopalń amerykańskich, teraz jeszcze eksploatowanych. Stopniowy wzrost popytu na srebro czyli stopniowe zwiększenie się rynku dla produktu amerykańskich kopalń srebra były prawdopodobnie przyczyną, która zapobiegala by tak się stało, i która nietylko podtrzymywała wartość srebra na rynku europejskim, ale może nawet podniosła ją nieco ponad wartość, jaką miało w połowie ubiegłego stulecia.

Od czasu pierwszego odkrycia Ameryki, rynek dla produktu jej kopalń srebra stawał się stopniowo coraz rozleglejszy.

1-o. Rynek europejski stawał się stopniowo coraz rozleglejszy. Od czasu odkrycia Ameryki przeważna część Europy bardzo się rozwinęła. Anglja, Holandja, Francja i Niemcy, nawet Szwecja, Danja i Rosja poczyniły znaczne postępy zarówno w kulturze rolnej jak i w rękodzielnach. Włochy, zdaje się, nie cofnęły się w rozwoju. Upadek Włoch poprzedzało zdobycie Peru, od tego czasu zdają się raczej odzyskiwać nieco siły. O Hiszpanji i Portugalji sądzą wprawdzie, że się cofnęły wstecz, ale Portugalja stanowi tylko małą część Europy, a upadek Hiszpanji nie jest może tak wielki, jak się to pospolicie mniema. W początku XVI stulecia Hiszpanja była bardzo biednym krajem, nawet w porównaniu z Francją, która tak znaczne uczyniła od tego czasu postępy.

Dobrze znana jest uwaga cesarza Karola V, który tak często przejeżdżał przez oba te kraje, że we Francji wszystkiego jest nadmiar, a w Hiszpanji brak. Wzrastający produkt rolnictwa i rękodziela w Europie musiał z konieczności, dla swej cyrkulacji, wymagać stopniowego wzrostu ilości srebra; a wzrastająca liczba zamożnych jednostek musiała wymagać równego wzrostu ilości srebrnych przedmiotów użytecznych i ozdób.

2-o. Ameryka jest sama nowym rynkiem dla produktu swych własnych kopalń srebra, a ponieważ pod względem rolnictwa, przemysłu i zaludnienia znacznie szybsze robi postępy, niż najbardziej kwitnące kraje w Europie, jego popyt musi wzrastać znacznie szybciej. Kolonje angielskie stanowią zupełnie nowy rynek, który poczęści dla monet a poczęści dla przedmiotów użytecznych wymaga stale wzrastającego zaopatrzenia w srebro dla wielkiego obszaru, w którym przedtem nigdy nie było popytu. Także większość hiszpańskich i portugalskich kolonij stanowi zupełnie nowe rynki. Nowa Granada, Jukatan, Paragwaj i Brazylja, zanim odkryte zostały przez Europejczyków, zamieszkane były przez dzikie ludy, które nie znały ani rzemiosł ani rolnictwa. I jedno i drugie wprowadzone zostało w znacznym rozmiarze w nich wszystkich. Nawet Meksyk i Peru, choć nie mogą być uważane za zupełnie nowe rynki, są napewno bardziej rozległymi rynkami, niż były kiedykolwiek. Ktokolwiek po cudownych opowieściach, jakie ogłoszono o świetnym stanie tych krajów w dawnych czasach, czyta z pewnym stopniem trzeźwej rozważli historję ich odkrycia i zdobycia, spostrzeże jasno, że ich mieszkańcy w rzemiośle, rolnictwie i handlu bardziej byli zacofani, niż obecnie Tatarzy na Ukrainie. Nawet Peruwjańczycy, bardziej z obu ludów cywilizowani, choć używali złota i srebra do ozdób, nie znali przecie żadnego rodzaju monet bitych. Cały ich handel odbywał się drogą wymiany, nie znali więc też prawie żadnego podziału pracy. Kto uprawiał ziemię, musiał też sam sobie dom zbudować, sporządzić statki domowe, zrobić ubranie, obuwie i narzędzia rolnicze. Garstka ich rzemieślników była podobno na utrzymaniu władcy, możnych i kapłanów i stanowiła prawdopodobnie ich służbę lub niewolników. Wszystkie te stare rzemiosła Meksyku i Peru nie dostarczyły ani jednego wyrobu Euro-

pie. Armje hiszpańskie, choć rzadko kiedy przekraczały 500 głów, a często nie miały nawet połowy tej liczby, napotykały prawie wszędzie na znaczne trudności przy zdobywaniu środków żywności. Klęski głodowe, jakie wszędzie, gdzie się pojawili, wywoływać mieli, nawet w okolicach, które w tym samym czasie przedstawiane były jako dobrze zaludnione i uprawiane, dowodzą dostatecznie, że opowieści o gęstym zaludnieniu i wysokiej kulturze są w znacznym stopniu bajką. Kolonje hiszpańskie stoją pod zarządem, który pod wielu względami mniej sprzyja rolnictwu, kulturze i zaludnieniu, niż zarząd kolonij angielskich. A jednak we wszystkich tych kierunkach zdają się czynić znacznie szybsze postępy, niż jakikolwiek kraj w Europie. Przy dobrej glebie i korzystnym klimacie obfitość i taniość ziemi, wspólna wszystkim nowym kolonjom, jest tak wielkim plusem, że równoważy wiele braków administracji. Frezier, który zwiedził Peru w 1713 roku, opowiada, że Lima liczy 25.000 do 28.000 mieszkańców. Ulloa, który tam przebywał między 1740 i 1746, twierdzi, że liczy więcej niż 50.000. Różnice ich danych o zaludnieniu różnych wielkich miast Chili i Peru są niemal takie same; a ponieważ niema zdaje się powodu do powątpiewania w słuszność ich informacji, wskazuje to na wzrost, w niczem chyba nie ustępujący stosunkom w kolonjach angielskich. Ameryka stanowi więc dla produktu swych własnych kopalń srebra nowy rynek, którego popyt o wiele szybciej musi wzrastać, niż popyt najbardziej kwitnącego kraju Europy.

3-o. Indje Wschodnie są dalszym rynkiem dla produktu kopalń amerykańskich srebra, i to rynkiem, który od czasu odkrycia tych kopalń potrzebował stale coraz większych i większych ilości srebra. Od tego czasu ustawicznie wzrastał handel bezpośredni między Ameryką i Indjami Wschodnimi, utrzymywany za pomocą statków z portu Acapulco, a w jeszcze większym stopniu wzrosły stosunki pośrednie przez Europę. W ciągu XVI wieku Portugalczycy byli jedynym narodem europejskim, prowadzącym regularny handel do Indyj Wschodnich. W ostatnich latach tego stulecia zaczęli Holendrzy wdzierać się w ten monopol i w niewiele lat wyparli ich z głównych osiedli w Indjach. Przez większą część ubiegłego stulecia te dwa narody dzieliły się prze-

ważną częścią handlu wschodnio-indyjskiego, przyczem handel Holendrów wzrastał się w znacznie większym stopniu, niż słabnął handel Portugalczyków. Anglicy i Francuzi prowadzili już w ubiegłym stuleciu niejaki handel z Indjami, ale dopiero w ciągu bieżącego stulecia znacznie go rozszerzyli. Handel wschodnio-indyjski Szwedów i Duńczyków rozpoczął się w ciągu obecnego stulecia. Nawet Moskwa prowadzi teraz regularny handel z Chinami przez pewnego rodzaju karawany, które ciągną lądem przez Syberję i kraj Tatarów do Pekinu. Handel wschodnio-indyjski tych wszystkich narodów, pomijając handel Francuzów zniszczony niemal zupełnie przez ostatnią wojnę, wzrastał prawie nieustannie. Wzrastające zapotrzebowanie na towary wschodnio-indyjskie zdaje się być w Europie tak wielkie, że daje wszystkim tym narodom coraz więcej zatrudnienia. Herbata, np., była ziołem bardzo mało używanem w Europie przed połową ubiegłego stulecia. Obecnie wartość herbaty, sprowadzanej corocznie przez angielską kompanję wschodnio-indyjską dla użytku własnych obywateli, wynosi ponad $1\frac{1}{2}$ miliona na rok; a i to jeszcze nie wystarcza; o wiele więcej przemycą się do kraju z portów holenderskich, z Gottenburga w Szwecji, a także z wybrzeży Francji, tak długo przynajmniej, jak długo prosperowała francuska kompanja wschodnio-indyjska. W takim samym niemal stopniu wzrosło zapotrzebowanie na porcelanę chińską, korzenie z wysp Moluckich, produkty Bengalu i niezliczone inne artykuły. Odpowiednio do tego pojemność wszystkich okrętów europejskich, zatrudnionych w handlu wschodnio-indyjskim, nie przewyższała może nigdy w ciągu ubiegłego stulecia pojemności statków angielskiej kompanji wschodnio-indyjskiej z przed ostatniej ich redukcji.

Ale w Indjach Wschodnich, szczególnie w Chinach i w Hindostanie, wartość szlachetnych metali była w czasie, gdy Europejczycy zaczęli prowadzić handel z temi krajami, znacznie wyższa niż w Europie i taką pozostała nadal. W kraju uprawiającym ryż, który zazwyczaj daje dwa, a niekiedy trzy zbiory na rok, a każdy z nich obfitszy niż zwyczajny plon zbożowy, obfitość środków żywności musi być znacznie większa niż w kraju o równej rozległości, uprawiającym zboże. Takie kraje są też znacznie lepiej zaludnione.

Bogaci, mając tam większy nadmiar żywności do rozporządzenia ponad to, co sami mogą spożyć, mają też środki na kupowanie większej ilości pracy innych ludzi. Odpowiednio do tego światu możnego pana w Chinach lub Hindostanie — wedle wszelkich wiadomości — jest o wiele liczniejsza i wspanialsza, niż światu najbogatszych w Europie. Ten sam nadmiar żywności, który mają do rozporządzenia, pozwala im dawać wielkie jej ilości za wszelkie osobliwe i rzadkie produkty dostarczane przez naturę w niewielkich tylko ilościach, jak za szlachetne metale i drogie kamienie, będące głównym przedmiotem współzawodnictwa wśród bogatych. Gdyby więc nawet kopalnie zaopatrujące rynek indyjski, były równie obfite jak kopalnie zaopatrujące rynek europejski, takie towary byłyby w Indjach naturalnie wymieniane za większe ilości pożywienia niż w Europie. Ale kopalnie zaopatrujące rynek indyjski w szlachetne metale, były zdaje się znacznie mniej obfite, a te, które im dostarczały drogich kamieni — znacznie bardziej obfite, niż kopalnie zaopatrujące rynek europejski. Cena pieniężna diamentów, tej najzbędniejszej rzeczy, musiała w jednym kraju być nieco mniejsza, a cena pieniężna żywności, pierwszej z wszystkich potrzeb, — znacznie mniejsza, niż w drugim. Ale cena rzeczywista pracy, rzeczywista ilość środków do życia, dawanych robotnikowi, była — jak już zaznaczyliśmy — w Chinach i Hindostanie, tych wielkich rynkach Indyj, niższa niż w przeważnej części Europy. Płaca robotnika kupować tam będzie mniejszą ilość żywności; a ponieważ cena żywności znacznie tam jest niższa niż w Europie, cena pieniężna pracy jest tam z dwójakiego względu niższa: ze względu na małą ilość żywności, jaką za nią nabyć można i ze względu na niską cenę tej żywności. Ale w krajach o równym poziomie sztuki i rzemiosł cena pieniężna większości wyrobów rękodzielniczych odpowiednia będzie do ceny pieniężnej pracy, a chociaż Chiny i Hindostan pod względem sztuki i rzemiosł rękodzielniczych stoją niżej, nie zdają się jednak stać o wiele niżej, niż jakakolwiek część Europy. To też cena pieniężna większości wyrobów rękodzielniczych będzie naturalnie w tych wielkich państwach o wiele niższa niż gdziekolwiek w Europie. Koszta przewozu lądowego w przeważnej części Europy powiększają jeszcze bardzo znacznie zarówno rzeczywistą jak

i nominalną cenę większości wyrobów. Wymaga bowiem więcej pracy a więc i więcej pieniędzy najpierw zwieźienie materiałów a później gotowych wyrobów na rynek. W Chinach i Hindostanie rozległość i różnorodność żeglugi śródlądowej zaoszczędza większej części tej pracy, a więc i tych pieniędzy, i obniża przez to jeszcze zarówno rzeczywistą jak i nominalną cenę większości ich wyrobów. Z tych wszystkich względów są metale szlachetne towarem, który wywozić z Europy do Indyj było rzeczą nadzwyczaj zyskową, a jest nią jeszcze i dzisiaj. Trudno o towar, któryby tam lepszą przyniósł cenę, lub któryby, w stosunku do ilości pracy i towarów, jaką kosztuje w Europie, dawał w Indiach większą ilość pracy i towarów. Znacznie też bardziej opłaca się przewozić tam srebro niż złoto, albowiem w Chinach i na większości innych rynków indyjskich stosunek czystego srebra do czystego złota przedstawia się jak 10 lub najwyżej 12 do 1, podczas gdy w Europie wynosi 14 lub 15 do 1. To znaczy, że w Chinach i na większości innych rynków indyjskich za 10 lub co najwyżej 12 uncjy srebra kupić można 1 uncję złota, gdy w Europie potrzeba na to 14 lub 15 uncjy. To też na większości stałków europejskich żeglujących do Indyj, srebro stanowi zazwyczaj jeden z najcenniejszych artykułów ładunku. Stanowi ono najcenniejszy artykuł na statkach płynących z Alcapulco do Manilli. Tym sposobem srebro z nowego kontynentu zdaje się być głównym towarem, jakim prowadzi się handel między dwoma krańcami starego kontynentu, i przyczynia się w znacznej mierze do zespolenia z sobą tych odległych części świata.

Aby zaopatrzyć tak bardzo rozległy rynek, ilość dobowanego corocznie z kopalń srebra musi nie tylko wystarczać na pokrycie stałego wzrostu ilości monet bitych i naczyń, jakiego wymagają wszystkie rozwijające się kraje, ale także na pokrycie ciągłego niszczenia i zużycia srebra, jakie dokonywa się we wszystkich krajach używających tego metalu.

Stała konsumpcja szlachetnych metali w monetach przy ich używaniu i w innych przedmiotach przy ich używaniu i czyszczeniu, jest dość znaczna i, przy towarach o tak rozległym zastosowaniu, już sama wymagałaby znacznej rocznej dostawy. Konsumpcja tych metali w niektórych specjalnych rękodzielnach, choć może w ilości nie większa od tam-

tej stopniowej, jest przecie bardziej wyraźna, gdyż jest bardziej szybka. W samych tylko rękodzielnich Birminghamu ilość złota i srebra, jaką zużywa się na pozłacanie i platerowanie, czyniąc ją przez to niezdatną do przyjęcia kiedykolwiek znowu dawnej postaci, ma wynosić rocznie ponad 50.000 funtów ster. Możemy sobie z tego wyrobić pojęcie, jak wielka musi być konsumpcja roczna we wszystkich częściach świata bądź dla tego rodzaju rękodzieł co birminghamskie, bądź też dla wyszywań, haftów, tkanin złotych i srebrnych, złocen ksiąg itp. Znaczna część tych metalów musi też ginąć co roku przy przewożeniu ich z jednego miejsca na drugie zarówno morzem jak lądem. Nadto do zatraćcia się jeszcze większych ilości przyczynia się rozpowszechniony w wielu krajach azjatyckich zwyczaj zakopywania skarbów w ziemi w miejscach, o których wiadomość ginie często wraz z osobą, która skarb zakopała.

Ilość złota i srebra przywieziona do Kadyksu i Lizbony (licząc nietylko to, co przyszło zarejestrowane, ale i to, co przypuszczalnie przemycano) wynosi wedle najlepszych obliczeń około 6 milionów sterlingów rocznie.

Według Meggens'a ¹⁾ roczny przywóz szlachetnych metali do Hiszpanji w przecięciu 6-ciu lat, mianowicie 1748 do 1753 włącznie, oraz do Portugalji w przecięciu 7-miu lat, mianowicie 1747 do 1753 włącznie, wynosił 1,101.107 funtów srebra i 49.940 funtów złota. Srebro, po 62 s. za funt troyeski, czyni 3,413.431 Ł. 10 s. sterlinga. Złoto, po 44½ gwinei za funt troyeski, czyni 2,333.446 Ł. 14 s. sterlinga. Razem czyni to 5,746.878 Ł. 4 s. sterlinga. Obliczenie ilości legalnie przywiezionej jest, jak autor zapewnia, ściśle. Podaje nam dane o poszczególnych miejscowościach, z których to złoto i srebro były sprowadzone, i o oddzielnych ilościach każdego metalu, dostarczonych wedle rejestru przez każdą z tych miejscowości. Oblicza też dla każdego metalu ilość, jaką przypuszczalnie przemycano. Wielkie doświadczenie tego rozumnego kupca nadaje jego opinii znaczną wagę.

¹⁾ Patrz Uzupełnienie do «Universal Merchant», str. 15 i 16. Uzupełnienie to wydrukowane zostało dopiero w r. 1756, w trzy lata po wydaniu dzieła, które nie było drugi raz wydane. Uzupełnienie, pomieszczone tylko w niewielu egzemplarzach książki, prostuje niektóre jej błędy.

Zdaniem wymownego i niekiedy dobrze poinformowanego autora książki «Filozoficzna i polityczna historia osadnictwa Europejczyków w obu Indjach», roczny przywóz zarejestrowanego złota i srebra do Hiszpanji wynosił w przeciągu 11-tu lat, mianowicie od 1754 do 1764 włącznie, 13,984.185³/₄ piastrów po 10 realów. Po doliczeniu tego, co mogło być przemyczone, przypuszcza, że cała kwota rocznego przywozu mogła wynieść 17 milionów piastrów, co, licząc piaster po 4 s. 6 d., daje w sumie 3,825.000 Ł. sterl. Podaje on również dane o poszczególnych miejscowościach, z których to złoto i srebro były sprowadzone, i o oddzielnych ilościach każdego metalu, dostarczonych wedle rejestru przez każdą z tych miejscowości. Informuje nas też, że gdyby wolno było wnosić o ilości złota przywożonego rocznie z Brazylii do Lizbony z kwoty podatku opłaconego na rzecz króla portugalskiego, a wynoszącej, zdaje się, ¹/₅ czystego metalu, to ocenilibyśmy ją na 18 milionów kruzadów lub 45 milionów liwrów francuskich, równe 2 milj. sterlingów. Na rachunek zaś tego, co zostało przemyczone, możemy, powiada, dodać spokojnie jeszcze ósmą część czyli 250.000 Ł. sterlingów, tak że całość wyniesie 2,250.000 Ł. sterlingów. Zgodnie więc z tym rachunkiem, cały roczny przywóz szlachetnych metali do Hiszpanji i Portugalji wynosi około 6,075.000 Ł. sterlingów.

Kilka innych należycie uwierzytelnionych, choć tylko rękopiśmiennych rachunków, podaje — jak mnie zapewniano — zgodnie tę sumę rocznego przywozu na przeciętnie 6 milionów sterlingów; niekiedy trochę więcej, niekiedy trochę mniej.

Roczny przywóz szlachetnych metali do Kadyksu i Lizbony nie jest właściwie równy całemu rocznemu produktowi kopalń amerykańskich. Część idzie corocznie na okrętach z Acapulco do Manilli; część zajmuje handel przemysłowy, jaki kolonje hiszpańskie prowadzą z kolonjami innych narodów europejskich; część zaś niewątpliwie pozostaje w kraju. Przytem kopalnie amerykańskie nie są bynajmniej jedynymi kopalniami złota i srebra na świecie. Są jednak najobfitszemi. Produkt wszystkich innych znanych kopalń jest, jak wiadomo, w porównaniu z niemi nieznaczny, a lwia część jego, co również wiadomo, dowożona jest do Kadyksu i Lizbony.

Ale konsumpcja samego Birminghamu, po 50.000 funtów na rok, równa jest sto dwudziestej części owego przywozu rocznego, po 6 milionów na rok. Pełna zatem roczna konsumpcja złota i srebra we wszystkich krajach świata, które tych metali używają, jest może niemal równa pełnemu rocznemu produktowi. Reszta nie wystarcza na więcej, jak na zaspokojenie wzrastającego popytu wszystkich rozwijających się krajów. Pozostaje nawet tak dalece wtyle za tym popytem, że podnosi nieco cenę tych metali na rynku europejskim.

Ilość miedzi i żelaza, idąca rocznie z kopalń na rynek, jest bez porównania większa, niż ilość złota i srebra. A jednak nie sądzimy z tego powodu, że tych pospolitych metali przybywa ponad miarę popytu, i że stają się one coraz tańsze. Dlaczegoż mielibyśmy sądzić, że dzieje się tak z metalami szlachetnymi? Coprawda, zwyczajne metale, choć twardsze, używane są też mniej skrupulatnie, a jako mniej wartościowe, z mniejszym staraniem są przechowywane. Jednakże szlachetne metale nie są koniecznie bardziej od nich niezniszczalne, lecz tak samo podlegają zagubieniu, zniszczeniu i zużyciu w najrozmaitszy sposób.

Cena wszelkich metali, choć podlega powolnym i stopniowym wahaniom, z roku na rok mniej się zmienia, niż cena większości innych surowych produktów ziemi; a cena szlachetnych metali mniej podlega nagłym wahaniom, niż cena zwyczajnych. Podstawą tej nadzwyczajnej stałości ceny jest trwałość metali. Zboże, zwiezione w ostatnim roku na rynek, na długo przed końcem bieżącego roku będzie zupełnie lub niemal zupełnie spożyte. Natomiast żelazo, wydobyte z kopalni przed dwustu lub trzystu laty, może jeszcze być w użyciu, a złoto nawet takie, które wydobyto przed dwoma lub trzema tysiącami lat. Różne ilości zboża, jakie w różnych latach służyć muszą spożyciu świata, będą w przybliżeniu odpowiadały odnośnym zbiorom tych różnych lat. Natomiast stosunek między różnymi ilościami żelaza, jakie wzięto do użytku w dwóch różnych latach, bardzo mało zależeć będzie od przypadkowej różnicy w ilości żelaza, wydobytego z kopalń w tych dwóch latach; a stosunek między ilościami złota będzie jeszcze mniej zależny od takiej różnicy w produkcji kopalń złota. Chociaż więc produkt większości kopalń metali z roku na rok bardziej może

się zmienia, niż produkt większości pól zbożowych, to jednak te zmiany nie mają takiego samego wpływu na cenę jednego rodzaju towarów co na cenę drugiego.

ZMIANY STOSUNKU MIĘDZY WZGLĘDNEMI WARTOŚCIAMI ZŁOTA I SREBRA.

Przed odkryciem kopalń amerykańskich wartość czystego złota w stosunku do wartości czystego srebra wyznaczana była w różnych mennicach europejskich między proporcjami 1:10 i 1:12, t. zn., że przyjmowano, iż 1 uncja czystego złota warta jest 10 do 12 uncyj czystego srebra. Około połowy zeszłego stulecia wyznaczano ją między proporcjami 1:14 i 1:15, t. zn., że przyjmowano, iż 1 uncja czystego złota warta jest 14 do 15 uncyj czystego srebra. Złoto wzrosło w swej nominalnej wartości czyli w ilości srebra, jaką za nie dawano. Oba metale spadły w swej rzeczywistej wartości czyli w ilości pracy, jaką za nie można było nabyć; ale srebro spadło bardziej niż złoto. Chociaż zarówno kopalnie złota jak i kopalnie srebra Ameryki przewyższały wydajnością wszystkie inne znane dotąd kopalnie, zdaje się jednak, iż wydajność kopalń srebra była stosunkowo jeszcze większa niż kopalń złota.

Wielkie ilości srebra przywożone rocznie z Europy do Indyj obniżyły stopniowo w niektórych kolonjach angielskich wartość tego metalu w stosunku do złota. Mennica w Kalkucie szacuje 1 uncję czystego złota na 15 uncyj czystego srebra, podobnie jak w Europie. Wedle ceny, jaką ono ma na rynku bengalskim, szacowane jest może w mennicy za wysoko. W Chinach stosunek złota do srebra wynosi w dalszym ciągu 1:10 lub 1:12. W Japonji ma wynosić 1:8.

Stosunek między ilościami złota i srebra, przywożonemi rocznie do Europy, wynosi wedle obliczeń Meggens'a niemal 1:22, to znaczy, że na 1 uncję złota przywozi się nieco więcej niż 22 uncje srebra. Sądzi on, że ogromna ilość srebra, wywożona rocznie do Indyj Wschodnich, redukuje ilości tych metali, pozostające w Europie, do stosunku 1:14 lub 15, czyli do stosunku ich wartości. Stosunek między ich wartościami, tak zdaje się on sądzić, musi koniecznie być ten sam co sto-

sunek między ich ilościami i wynosiłby przeto 1:22, gdyby nie ów większy wywóz srebra.

Ale zwykły stosunek między względniemi wartościami dwóch towarów niekoniecznie jest ten sam, co stosunek między ilościami tych towarów na rynku. Cena wołu, przyjmując ją na 10 gwinei, jest jakie sześćdziesiąt razy większa od ceny jagnięcia, licząc to ostatnie po 3 s. 6 d. Byłoby jednak niedorzecznością wnioskować z tego, że na jednego wołu jest zazwyczaj na rynku 60 jagniąt, a byłoby równie niedorzecznem wnioskować, że ponieważ za jedną uncję złota zwykle otrzymać można 14 lub 15 uncyj srebra, zazwyczaj też 14 lub 15 uncyj srebra znajduje się na rynku na każdą uncję złota.

Ilość będącego zazwyczaj na rynku srebra jest prawdopodobnie w stosunku do złota znacznie większa, niż wartość określonej ilości złota w stosunku do wartości równej ilości srebra. Cała ilość jakiegoś taniego towaru przywiezionego na rynek jest zazwyczaj nietylko większa, ale i o większej wartości od całej ilości drogiego towaru. Cała ilość przywożonego rocznie na rynek chleba jest nietylko większa, ale i o większej wartości od całej ilości mięsa, cała zaś ilość mięsa — od całej ilości drobiu, a cała ilość drobiu — od całej ilości dzikiego ptactwa. Jest o tyle więcej nabywców na tani towar niż na drogi, że zazwyczaj sprzedać go można więcej, nietylko co do ilości, ale i co do wartości. Przeto cała ilość taniego towaru musi być w stosunku do całej ilości drogiego większa, niż wartość określonej ilości drogiego towaru w stosunku do wartości równej ilości taniego. Jeżeli porównamy z sobą szlachetne metale, to srebro jest tanim, a złoto drogim towarem. Powinniśmy więc naturalnie oczekiwać, że srebra będzie zawsze więcej na rynku niż złota, nietylko co do ilości, ale i co do wartości. Każdy człowiekowi, mającemu trochę złota i srebra, porównać jedno z drugim, a prawdopodobnie stwierdzi, że nietylko ilość, ale i wartość jego srebra większa jest niż jego złota. Przytem wielu ludzi, nie mających złota, posiada dość wiele srebra, a i u tych, którzy posiadają złoto, ogranicza się ono do kopert przy zegarku, tabakierce i t. p. drobiazgów, które w sumie rzadko kiedy przedstawiają wielką wartość. Coprawda, w brytyjskich monetach wartość złota przeważa znacznie, ale tak nie jest we

wszystkich krajach. W monecie szkockiej, przed unją z Anglią, przeważało nieco złoto¹⁾, jak widać z rachunków mennicy, ale tylko bardzo nieznacznie. W monetach wielu krajów przeważa srebro. We Francji tym metalem płaci się za zwyczaj największe nawet sumy, a trudno tam dostać złota za tyle, ile trzeba koniecznie mieć przy sobie. Jednakże większa wartość przedmiotów srebrnych ponad złotemi, jaka istnieje we wszystkich krajach, więcej niż równoważy przewagę złota w monetach nad srebrem, jaka istnieje w niewielu tylko krajach.

Chociaż srebro zawsze było i prawdopodobnie zawsze będzie w pewnym sensie tańsze niż złoto, to przecie w innym sensie można chyba powiedzieć, że złoto przy obecnym stanie rynku hiszpańskiego jest nieco tańsze niż srebro. Można jakiś towar nazwać drogim lub tanim nie tylko odpowiednio do absolutnej wielkości lub małości jego zwykłej ceny, lecz odpowiednio do tego, czy ta cena wiele lub mało przewyższa najniższą cenę, po jakiej go przez dłuższy czas można dostarczać na rynek. Ta najniższa cena jest tą, która zaledwie zwraca z miernym zyskiem kapitał, użyty na dostarczenie towaru na rynek. Jest to cena, nie przynosząca nic właścicielowi ziemi, cena, w której renta nie stanowi żadnej części składowej, i która w zupełności pochłaniana jest przez płacę i zysk. Przy obecnym wszakże stanie rynku hiszpańskiego złoto z pewnością jest nieco bliższe tej najniższej cenie, niż srebro. Oplata na rzecz króla hiszpańskiego stanowi przy złocie tylko dwudziestą część czystego metalu czyli 5 procent, gdy oplata od srebra wynosi dziesiątą jego część, czyli 10 procent. W tej też opłacie, jak już zaznaczyliśmy, mieści się cała renta większości kopalń złota i srebra hiszpańskiej Ameryki, a oplata od złota gorzej jest uiszczana, niż oplata od srebra. Również zyski przedsiębiorców przy kopalniach złota, którzy rzadziej zdobywają majątki, muszą naogół być jeszcze skromniejsze, niż zyski przedsiębiorców przy kopalniach srebra. Cena przeto hiszpańskiego złota, ponieważ przynosi zarówno mniej renty jak i mniej zysków, musi na rynku hiszpańskim być nieco bliższa najniższej ce-

¹⁾ Patrz Przedmowa Ruddiman'a do Anderson'a *Diplomata etc. Scotiae*.

nie po jakiej tam może być przywiezione, niż cena hiszpańskiego srebra. Jeżeli zliczyć wszystkie wydatki, to cała ilość jednego metalu nie może tam, zdaje się, być sprzedana tak zyskownie, jak cała ilość drugiego. Oplata na rzecz króla portugalskiego od złota brazylijskiego wynosi właściwie tyleż, co dawna opłata od srebra meksykańskiego i peruwjańskiego na rzecz króla hiszpańskiego, czyli piątą część czystego metalu. Nie jest przeto pewnem, czy na ogólnym rynku europejskim cała ilość amerykańskiego złota bardziej, niż cała ilość amerykańskiego srebra, zbliża się w cenie do tej najniższej, po jakiej tam może być przywiezione.

Cena diamentów i innych drogich kamieni jest może jeszcze bliższa najniższej cenie, po jakiej mogą być przywiezione na rynek, niż nawet cena złota.

Chociaż nie jest bardzo prawdopodobne, aby jakaś część opłaty, nałożonej nietylko na jeden z najodpowiedniejszych obiektów podatkowych, na rzecz zbytku i przepychu, ale dającej też tak poważne dochody, jak opłata od srebra, została kiedyś zniesiona, jak długo płacenie jej jest możliwe, to jednak ta sama niemożliwość płacenia jej, która w roku 1736 zniewoliła do obniżenia jej z piątej części na dziesiątą, może czasem uczynić konieczne dalsze jej obniżenie, tak samo, jak uczyniła koniecznem obniżenie opłaty od złota do jednej dwudziestej. Że kopalnie srebra w hiszpańskiej Ameryce, podobnie jak wszystkie inne, stają się stopniowo coraz kosztowniejsze w eksploatacji z powodu większych głębokości, na jakich z konieczności muszą pracować, i większych kosztów usuwania z takich głębokości wody i dostarczania świeżego powietrza, to przyznaje każdy, kto badał stan tych kopalń.

Te przyczyny, równoznaczne z wzrastającym brakiem srebra (można mówić o braku danego towaru, gdy zebranie określonej jego ilości staje się coraz trudniejsze i bardziej kosztowne), muszą czasem wywołać jedną z następujących trzech ewentualności. Ten wzrost kosztów musi być, po pierwsze, albo w zupełności zrównoważony przez proporcjonalny wzrost ceny metalu, albo, po drugie, w zupełności zrównoważony przez proporcjonalną obniżkę opłaty od srebra, albo, po trzecie, poczęści zrównoważony przez jeden a poczęści przez drugi z tych dwóch sposobów. Ta trzecia ewentualność

jest bardzo możliwa. Tak jak złoto wzrosło w cenie w porównaniu ze srebrem mimo znacznej obniżki opłaty od złota, tak może i srebro w porównaniu do pracy i towarów wzrosnąć w cenie mimo równej obniżki opłaty od srebra.

Jednakże takie stopniowe obniżki opłaty, chociaż nie mogą w zupełności zapobiec wzrostowi wartości srebra na rynku europejskim, muszą go niechybnie mniej lub więcej opóźnić. W następstwie takich obniżek w niejednej kopalni, w której przedtem zaprzestano pracy, gdyż nie była w stanie pokryć dawnej opłaty, eksploatacja może być znów podjęta, a ilość srebra dostarczanego rocznie na rynek będzie zawsze nieco większa, a zatem i wartość jakiejś danej ilości nieco mniejsza, niżby w innym razie było. W następstwie obniżki z roku 1736 wartość srebra na rynku europejskim, choć nie jest dziś może niższa niż przed ową obniżką, jest zapewne co najmniej o 10 procent niższa, niżby była, gdyby dwór hiszpański ściągał dalej dawną opłatę.

Ze mimo tej obniżki wartość srebra w ciągu bieżącego stulecia na rynku europejskim zaczęła nieco wzrastać, w toż samą mi wyżej podane fakty i argumenty wierzyć, a raczej podejrzewać i domyślać się; albowiem najlepszy sąd, jaki mogą sobie w tej rzeczy wyrobić, nie zasługuje na nazwę wierzenia. Istotnie wzrost ten, przyjmując, że istniał, był dotąd tak nieznaczny, że po wszystkim co dotąd powiedziano wielu ludziom wyda się może niepewnem, czy ten wypadek faktycznie się dokonał, czy nie zachodziło raczej przeciwnieństwo tego, czyli czy wartość srebra nie spada w dalszym ciągu na rynku europejskim.

Trzeba jednak zauważyć, że jakkolwiek przyjmiemy ilość rocznego przywozu złota i srebra, musi przecie nadejść okres, kiedy roczna konsumpcja tych metali równa będzie ich przywozowi rocznemu. Ich konsumpcja musi wzrastać wraz ze wzrostem ich masy, a raczej w jeszcze większej proporcji. W miarę wzrostu ich masy zmniejsza się ich wartość, są więc używane i mniej szanowane, a konsumpcja ich wzrasta w większym stosunku niż ich masa. Po pewnym przeto czasie roczna konsumpcja tych metali musi tym sposobem zrównać się z ich rocznym przywozem, jeżeli ten przywóz nie wzrasta w dalszym ciągu, czego dla naszych czasów nie przyjmuje się.

Gdyby po zrównaniu się rocznej konsumpcji z rocznym przywozem nastąpiło stopniowe zmniejszenie się rocznego przywozu, konsumpcja roczna może przez jakiś czas przekraczać roczny przywóz. Masa tych metali może się stopniowo i nieznacznie zmniejszać, a ich wartość stopniowo i nieznacznie wzrastać, aż przywóz roczny znów się na jakimś poziomie ustali, a konsumpcja roczna stopniowo i nieznacznie sama przystosuje się do tego, na co ten przywóz roczny pozwala.

PODSTAWY PODEJRZENIA, ŻE WARTOŚĆ SREBRA W DALSZYM CIĄGU SPADA.

Wzrost bogactwa w Europie i popularne mniemanie, że jak ilość szlachetnych metali wzrasta siłą rzeczy ze wzrostem bogactwa, tak i ich wartość zmniejsza się, gdy ich ilość wzrasta, mogły wielu ludzi skłonić do mniemania, że ich wartość na rynku europejskim w dalszym ciągu jeszcze spada, a dalszy stopniowy wzrost ceny wielu surowych produktów ziemi mógł ich jeszcze umacniać w tem mniemaniu.

Że ten wzrost ilości szlachetnych metali, wypływający ze wzrostu bogactwa jakiegoś kraju, niema tendencji do zmniejszenia ich wartości, to starałem się już wykazać. Złoto i srebro uciekają naturalnie do bogatego kraju z tej samej racji, dla której ciągną tam przedmioty zbytku i wszelakie osobliwości; nie dlatego, że są tam tańsze niż w ubogim kraju, lecz że są tam droższe czyli że osiągnęły tam lepszą cenę. Wyższość ceny jest tem, co ich przyciąga, a gdy tylko ta wyższość zanika, zanika też z konieczności ich ciągnięcie do tego kraju.

Starałem się już wykazać, że z wyjątkiem zboża i innych płodów roślinnych, będących rezultatem ludzkiej pracowitości, wszystkie inne rodzaje płodów surowych, jak bydło, drób, dziczyzna wszelkiego rodzaju, pożyteczne kopaliny i minerały etc. stają się naturalnie droższe wraz z rozwojem społeczeństwa pod względem bogactwa i kultury. Chociaż więc takie towary wymieniane są za większą niż poprzednio ilość srebra, nie wynika z tego, że srebro stało się rzeczywiście tańsze, czyli nabywać może mniej pracy niż przedtem, lecz że takie towary stały się rzeczywiście droż-

sze czyli nabywać mogą więcej pracy niż poprzednio. Wraz z postępowaniem kultury wzrasta nie tylko ich cena nominalna, ale także ich cena rzeczywista. Wzrost ich ceny nominalnej nie jest następstwem obniżenia się wartości srebra, lecz następstwem wzrostu ich rzeczywistej ceny.

RÓŻNE NASTĘPSTWA POSTĘPU KULTURY DLA TRZECH RÓŻNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW SUROWYCH.

Różne rodzaje produktów surowych można podzielić na trzy klasy. Pierwsza obejmuje te, które wogóle trudno pracowitością ludzką pomnożyć, druga te, które dają się zwiększać odpowiednio do popytu, a trzecia te, przy których skuteczność pracowitości ludzkiej jest ograniczona lub niepewna. Przy postępie bogactwa i kultury rzeczywista cena pierwszych może wzrastać do niebywałego stopnia i zdaje się nie mieć żadnej określonej granicy. Cena rzeczywista drugich może wprawdzie wzrastać bardzo wysoko, ma jednakże pewną granicę, ponad którą nie może się przez dłuższy czas utrzymać. Cena trzecich ma wprawdzie naturalną tendencję do podnoszenia się przy postępie kultury, jednakże przy tym samym poziomie kultury zdarza się, że niekiedy nawet opada, niekiedy utrzymuje się jednakowa, a niekiedy znów wzrasta więcej lub mniej, zależnie od tego, jak różne przypadki więcej lub mniej sprzyjają wysiłkom ludzkim ku pomnożeniu tego rodzaju produktów.

PIERWSZY RODZAJ.

Pierwszy rodzaj surowych produktów, których cena wzrasta przy postępie kultury, stanowią te, które wogóle trudno pracowitością ludzką pomnożyć. Należą tu takie, których przyroda dostarcza tylko w pewnych ilościach, i których, ponieważ z natury swej łatwo ulegają zepsuciu, nie można gromadzić przez dłuższy czas. Do tego rodzaju należy większość rzadkich i osobliwych ptaków i ryb, niektóre rodzaje dziczyzny, prawie wszelkie dzikie ptactwo, zwłaszcza wędrownie, jak również wiele innych. Gdy bogactwo i towarzyszący mu zbytek wzrastają, wzrasta prawdopodobnie także

popyl na te produkty, a żaden wysiłek ludzkiej pracowitości nie jest w stanie powiększyć podaży ponad tę, jaka była przed wzrostem popytu. Ilość przeto takich towarów pozostaje ta sama lub prawie ta sama, podczas gdy współubieganie się o nią nabywców stale wzrasta, wskutek czego cena może wzrastać do niebywałego stopnia i zdaje się nie mieć żadnej określonej granicy. Gdyby słomki stały się tak modne, że sprzedawanoby je po 20 gwinei za sztukę, żaden wysiłek ludzkiej pracowitości nie potrafiłby zwiększyć ilości dostarczanej na rynek ponad obecną miarę. Tym sposobem łatwo wytłumaczyć wysoką cenę, jaką Rzymianie w czasach swej największej potęgi płacili za rzadkie ptaki i ryby. Te ceny nie były rezultatem małej wartości srebra w owych czasach, lecz następstwem wielkiej wartości takich rzadkich i osobliwych rzeczy, których pracowitość ludzka nie była w stanie pomnażać dowolnie. Rzeczywista wartość srebra była jakiś czas przed i po upadku Republiki wyższa w Rzymie, niż jest obecnie w większej części Europy. 3 sesterceje, równe 6 pensom sterlinga, stanowiły cenę, płaconą przez Republikę za modius czyli garniec pszenicy sycylijskiej dziesięciny. Wszakże ta cena stała zapewne poniżej przeciętnej ceny rynkowej, gdyż obowiązek dostarczania pszenicy na takich warunkach uważany był za daninę, nałożoną na sycylijskich rolników. Gdy przeto Rzymianie musieli zamówić więcej zboża, niż wynosiła dziesięcina z pszenicy, obowiązani byli układem do płacenia za nadwyżkę po 4 sesterceje czyli 8 pensów sterlinga za garniec, co prawdopodobnie uchodziło za umiarkowaną i słuszną, t. zn. za zwykłą czyli przeciętną cenę kontraktową owego czasu; równa się to mniej więcej 21 szyl. za kwarter. 28 szylingów za kwarter stanowiło przed ostatnimi latami niedostatku zwykłą cenę kontraktową angielskiej pszenicy, późniejszej co do jakości od sycylijskiej i sprzedawanej zazwyczaj na rynku europejskim po niższej cenie. Stosunek więc wartości srebra w owych dawnych czasach do jego wartości w naszych czasach musiał być odwrotnością stosunku 3:4, t. zn., że za 3 uncje srebra można było wtedy nabyć taką samą ilość pracy i towarów, co obecnie za 4 uncje. Jeżeli więc czytamy u Plinjusza, że Sejusz ¹⁾

¹⁾ Ks. X, rozdz. 29.

kupił, jako podarunek dla cesarzowej Agryppiny, białego skowronka za cenę 6.000 sestercyj, równych około 50 funtom naszej obecnej monety, i że Asinjusz Celer¹⁾ nabył barwenę za cenę 8.000 sestercyj, równych około 66 Ł. 13 s. 4 d. naszej obecnej monety, to jakkolwiek nadzwyczajność tych cen może nas zadziwić, okazują się one jednak o jedną trzecią niższe, niż były w rzeczywistości. Ich rzeczywista cena, ilość pracy i środków utrzymania, jakie za nie dawano, była o jaką jedną trzecią wyższa, niż ich cena nominalna nam dziś wskazuje. Sejusz dał za skowronka władzę nad taką ilością pracy i środków utrzymania, jaką obecnie nabyć można za 66 Ł. 13 s. 4 d., a Asinjusz Celer za barwenę władzę nad taką ilością, jaką obecnie nabyć można za 88 Ł. 17 s. 9 $\frac{1}{3}$ d. Nadzwyczajna wysokość tych cen spowodowana była nietyle obfitością srebra, co obfitością pracy i środków utrzymania, jaką mieli do rozporządzenia ci Rzymianie ponad to, co było potrzebne dla ich własnego utrzymania. Ilość srebra, jaką rozporządzali, była znacznie mniejsza od tej, jakąby im obecnie dać mogło rozporządzanie taką samą ilością pracy i środków utrzymania.

DRUGI RODZAJ.

Drugi rodzaj surowych produktów, których cena wzrasta przy postępie kultury, stanowią te, które pracowitość ludzka może pomnażać odpowiednio do popytu. Należą tu te pożyteczne rośliny i zwierzęta, które przyroda w krajach nieuprawnych wytwarza z tak rozrzutną obfitością, że tylko małą albo żadnej nie mają wartości, i które przeto, gdy uprawa postępuje naprzód, muszą ustąpić miejsca bardziej popłatnym produktom. Przy postępie kultury ich ilość w ciągu długiego okresu czasu stale się zmniejsza, podczas gdy popyt na nie stale wzrasta. Wzrasta więc też stopniowo ich rzeczywista wartość, rzeczywista ilość pracy, jaką za nie można nabyć lub otrzymać do rozporządzenia, aż wkońcu dojdzie do takiej wysokości, że uczyni z nich produkt tak cenny, jak każdy inny, jaki pracowitością ludzką osiągnąć można na najżyźniejszej i najlepiej uprawianej ziemi. Gdy

¹⁾ Ks. IX, rozdz. 17.

dojdzie do tej wysokości, już dalej podnosić się nie może. Gdyby tak się stało, zastosowanoby rychło więcej gruntów i więcej pracowitości dla pomnożenia ich ilości.

Jeżeli np. cena bydła wzrośnie do takiej wysokości, że użycie ziemi do uprawy paszy jest równie korzystne, jak użycie jej do uprawy żywności dla ludzi, to już wyżej wzrosnąć nie może. Gdyby tak się stało, rychło obróconoby więcej pól zbożowych na pastwiska. Rozszerzanie się rolnictwa, zmniejszając ilość dzikich pastwisk, zmniejsza ilość mięsa, jaką kraj samorodnie bez pracy i uprawy wytwarza, a zwiększając liczbę tych, którzy mają do oddania wzamian za nie zboże lub, co na jedno wychodzi, cenę zboża, zwiększa popyt. Przeto cena mięsa a w następstwie i bydła musi stopniowo wzrastać, aż dojdzie do takiej wysokości, że użycie najżyźniejszych i najlepiej uprawianych gruntów do uprawy paszy stanie się równie korzystne, jak użycie ich do uprawy zboża. Ale musi to już być daleko posunięty rozwój, zanim uprawa roli osiągnie taką rozległość, by podniosła cenę bydła do tej wysokości; a do czasu aż to się stanie, musi jego cena, jeśli kraj wogóle się rozwija, stale wzrastać. Istnieją, być może, części Europy, w których cena bydła nie osiągnęła jeszcze tej wysokości. Przed unją nie osiągnęła tej wysokości w żadnej części Szkocji. Gdyby bydło szkockie ograniczać się musiało zawsze rynkiem Szkocji, kraju, w którym ilość ziemi, nie nadającej się do innego celu jak tylko do chowu bydła, jest w stosunku do ziemi, zdatnych do innych celów tak wielka, to może niemożliwemby było, aby jego cena wzrosła do tej wysokości, która czyni korzystnem uprawianie ziemi dla paszy. W Anglii cena bydła, jak już zaznaczyliśmy, osiągnęła, zdaje się, w okolicach Londynu tę wysokość około początku ostatniego stulecia; ale w innych odleglejszych hrabstwach osiągnęła ją prawdopodobnie znacznie później, a w wielu z nich może i dziś jeszcze jej nie osiągnęła. Wśród wszelkich jednakże rzeczy, składających się na drugi rodzaj surowych produktów, bydło stanowi może tę część, która przy postępie kultury pierwsza wzrasta w cenie do tej wysokości.

W rzeczy samej wydaje się niemal niemożliwem, aby, zanim cena bydła osiągnie tę wysokość, nawet grunty zdadne do najwyższej kultury były wszystkie wzięte pod uprawę. We wszystkich gospodarstwach zbyt odległych od miasta

aby można stamtąd przywozić nawóz, t. zn. w przeważnej większości gospodarstw rozległego kraju ilość dobrze uprawianej ziemi musi być w proporcji do ilości nawozu, jaką gospodarstwo samo dostarcza, a ta znow musi odpowiadać ilości utrzymywanego na niem bydła. Ziemię nawozi się bądź przez wypasanie na niej bydła, bądź też przez wywożenie na nią gnoju z obór, w których się trzyma bydło. Jeżeli jednak cena bydła nie wystarcza na opłacenie renty i zysku od uprawnej ziemi, rolnik nie może na niej wypaszać bydła, a tem mniej żywić je w oborze. Jedynie produktem użyźnianej i uprawianej ziemi można żywić bydło w oborze, gdyż zbieranie skąpych i lichych plonów z nieużytecznych i nieuprawianych gruntów wymagałoby zbyt wiele pracy i byłoby zbyt kosztowne. Jeżeli więc cena bydła nie wystarcza na opłacenie produktu użyźnianej i uprawianej ziemi, gdy je na niej wypasamy, to tem mniej może starczyć na opłacenie tego produktu, gdy go trzeba zebrać znacznym kosztem dodatkowej pracy i dostarczyć do obory. W tych warunkach nie można przeto żywić w oborze więcej bydła, niż potrzeba dla uprawy ziemi. Ta ilość nie może jednak dostarczyć dosyć nawozu do utrzymania stale w dobrym stanie wszystkiej ziemi, jaką możnaby uprawić. Nawóz ten, jako nie wystarczający dla całego gospodarstwa, będzie zachowany dla tej ziemi, na której najkorzystniej i najdogodniej daje się użyć, dla najurodzajniejszych gruntów lub może najbliższej folwarku leżących. Te będą więc stale utrzymane w dobrym stanie i zdolne do uprawy. Resztę, przeważną część gruntów pozostawia się odłogiem, dającym zaledwie cokolwiek lichej paszy, jeszcze dostatecznej na utrzymanie przy życiu garstki wałęsającego się, nawpół zagłodzonego bydła, a gospodarstwo jako takie, choć mniej zasobne w bydło niżby tego wymagała pełna uprawa ziemi, jest przecie w stosunku do swej faktycznej produkcji bardzo często nad miarę w bydło zasobne. Część wszakże tych odlogów, po marnem użyciu ich przez sześć lub siedem lat z rzędu jako pastwisko, może być przeorana i da może jeden lub dwa liche zbiory marnego owsa lub jakiegoś innego pośledniego zboża, poczem, jako zupełnie wyczerpana, musi być znowu jak poprzednio pozostawiona jako pastwisko, a inna część może być przeorana, by następnie, w ten sam sposób wyczerpana, również z kolei od-

poczywać. Taki był powszechnie system gospodarki na równinie szkockiej przed unją. Dobrze nawożone i stale dobrze utrzymane grunty rzadko wynosiły ponad trzecią lub czwartą część gospodarstwa, a niekiedy nie stanowiły nawet piątej lub szóstej części. Reszty nigdy nie nawożono, ale określoną jej część mimo to kolejno uprawiano i wyczerpywano. Jasnem jest, że przy takim systemie gospodarowania nawet ta część gruntów szkockich, która nadaje się do dobrej kultury, wytwarzać mogła tylko niewiele w zestawieniu z tem, co zdolna była wyprodukować. Ale jakkolwiek niekorzystnym wydać się może ten system, to jednak niska cena bydła przed unją czyniła go, zdaje się, nieuchronnym. Jeżeli, mimo znacznego wzrostu ceny bydła, system ten przeważa jeszcze stale w poważnej części kraju, wynika to w niektórych okolicach niewątpliwie z ignorancji i przywiązania do starych zwyczajów, przeważnie jednak z nieuniknionych przeszkód, jakie naturalny bieg rzeczy przeciwstawia bezpośredniemu lub śpiesznemu wprowadzeniu nowego systemu. A przeszkody te stanowią: po pierwsze, ubóstwo dzierżawców lub to, że nie zdążyli jeszcze zdobyć zasobu bydła, wystarczającego do pełniejszej uprawy ich ziem, gdyż tenże wzrost ceny, który czyni dla nich korzystniejsze utrzymywanie większego zasobu bydła, czyni zarazem trudniejsze jego pozyskanie; i po drugie to, że, o ileby nawet potrafili je zdobyć, nie zdążyliby jeszcze przysposobić ziemi do należytego utrzymania tego większego zasobu bydła. Wzrost zasobów i kultura ziemi są dwoma czynnikami, które muszą iść ręką w rękę, i z których jeden nie może nigdzie wyprzedzać drugiego. Bez pewnego wzrostu kapitału trudno o udoskonalenie ziemi, ale nie może nastąpić wzrost kapitału, jak tylko w następstwie znacznego udoskonalenia ziemi, gdyż inaczej ziemia nie mogłaby go utrzymać. Naturalne przeszkody, przeciwstawiające się wprowadzeniu lepszego systemu, nie mogą być inaczej usunięte, jak długotrwałą oszczędnością i pracowitością; i musi minąć pół wieku a nawet i cały, zanim stary system, zanikając stopniowo, może być zupełnie zniesiony we wszystkich częściach kraju. Z wszystkich korzyści handlowych, jakie Szkocja osiągnęła z unji z Anglią, ten wzrost ceny bydła jest może największą. Podniosła ona nietylko wartość wszyst-

kich posiadłości górskich, lecz była też może główną przyczyną udoskonalenia obszarów nizinnych.

We wszystkich nowych kolonjach wielka ilość nieużytecznych ziem, które przez długie lata nie nadają się do niczego innego, jak do wypasania bydła, powoduje znaczne rozmnożenie bydła, a w każdej rzeczy taniość jest nieodłącznem następstwem wielkiej obfitości. Chociaż wszystkie bydło europejskich kolonij w Ameryce sprowadzone było swego czasu z Europy, rozmnożyło się tam rychło tak bardzo i tak dalece spadło w cenie, że nawet konie puszczano samopas w lasy, i żaden właściciel nie rościł sobie do nich jakichkolwiek pretensyj. Wiele musi minąć czasu od założenia takich kolonij, zanim się może opłacić karmienie bydła produktem ziem uprawnych. Te same więc przyczyny, brak nawozu i dysproporcja między kapitałem, włożonym w uprawę, a ziemią, do uprawy której jest przeznaczony, muszą tam prowadzić do systemu gospodarczego, nie odbiegającego od systemu, jaki jeszcze ciągle istnieje w niektórych okolicach Szkocji. Podróżnik szwedzki, Kalm, zdając sprawę ze stanu gospodarki rolnej, jaki zastał w 1749 r. w niektórych angielskich kolonjach Ameryki północnej, zauważa też, że tylko z trudnością odnajduje w nich charakter narodu angielskiego, tak biegłego we wszelkich gałęziach rolnictwa. Pól zbożowych, powiada, prawie wcale tam nie nawożą, a gdy kawał ziemi przez szereg żniw wyczerpią, oczyszczają i uprawiają inny kawał świeżej ziemi, a gdy i ten wyczerpią, przystępują do trzeciego. Bydło puszcza się tam samopas w lasy i na nieuprawiane pola, gdzie przymiera ono głodem, zniszczyło bowiem już dawno prawie wszelkie trawy jednoroczne, wyskubując je zbyt wczesnie wiosną, zanim zdążą zakwitnąć i rozsiać swe nasienie¹⁾. Trawy jednoroczne były, zdaje się, najlepszymi naturalnemi trawami w tej części Ameryki północnej i, gdy się Europejczycy po raz pierwszy tam osiedlali, były za zwyczaj bardzo gęste i dochodziły trzech lub czterech stóp wysokości. Obszar, który, gdy Kalm to pisał, nie mógł jednej krowy wyżywić, byłby dawniej, jak go zapewniano, wyżywił cztery, z których każda dawałaby cztery razy tyle mleka, co była w stanie dać ta jedna. Ubóstwo pastwisk do-

¹⁾ Kalm, Podróże, tom I, str. 343, 344.

prowadziło, jego zdaniem, do zmarnienia ich bydła, które wyraźnie pogarszało się z pokolenia na pokolenie. Musiało ono zapewne być podobne do owego wynędzniałego gatunku, rozpowszechnionego po całej Szkocji przed trzydziestu i czterdziestu laty, a który obecnie tak bardzo się poprawił w wielkości obszarów nizinnych, nie tyle przez zmianę rasy, choć i ten środek był gdzieś niegdzie stosowany, ile przez dostateczniejsze karmienie.

Aczkolwiek więc długo trwa, zanim przy postępie kultury bydło może osiągnąć taką cenę, by uprawianie ziemi dla jego karmienia stało się popłatnem, to jednak pośród wszystkiego, co stanowi ten drugi rodzaj surowych produktów, bydło pierwsze tę cenę przynosi; gdyż, zanim jej nie przyniesie, doprowadzenie kultury ziemi choćby do tego poziomu doskonałości, jaką osiągnięto w niektórych częściach Europy, wydaje się niemożliwe.

Jak bydło pierwszym, tak zwierzyzna jest może ostatnim z tego rodzaju surowych produktów, które dać mogą tę cenę. Cena zwierzyzny w Wielkiej Brytanji, jakkolwiek nadmierna się wydawać może, nie jest nawet w przybliżeniu dostateczna na pokrycie kosztów zwierzostanu, o czem wszyscy wiedzą, którzy mają jakieś doświadczenie w karmieniu zwierzyzny. Gdyby było inaczej, karmienie zwierzyzny stałoby się rychło rzeczą zwykłych gospodarstw, podobnie jak karmienie owych małych ptaszków, zwanych *turdi*, było nią u starożytnych Rzymian. Varro i Columella zapewniają, że było to rzeczą najpopłatniejszą. Podobnie ma być w niektórych okolicach Francji z tuczeniem poświerki, ptaka wędrownego, który chudziutki przybywa do kraju. Jeśli zwierzyzna pozostanie dalej w modzie, a bogactwo i zbytek Wielkiej Brytanji wzrastać będą dalej, jak to się dzieje od pewnego czasu, cena zwierzyzny wzrośnie zapewne jeszcze więcej niż obecnie.

Pomiędzy okresem postępu i kultury, który doprowadza do takiej wysokości cenę tak koniecznego artykułu jak bydło, a okresem, który do tej wysokości doprowadza cenę tak zbędnej rzeczy jak zwierzyzna, leży bardzo wielki odstęp czasu, w ciągu którego wiele innych rodzajów surowych produktów stopniowo dochodzi do swej najwyższej ceny, jedne prędzej, drugie później, odpowiednio do różnych okoliczności.

I tak na każdym folwarku odpadki ze stodół i stajen ży-

wią pewną ilość drobiu. Jest on, jako karmiony czemś, coby inaczej przepadło, jedynie oszczędnością; ponieważ mało co kosztuje, więc może być bardzo tanio sprzedawany. Wszystko niemal, co się zań otrzymuje, jest czystym zyskiem, a cena nie może chyba nigdy być tak niska, aby zniechęciła do karmienia pewnej ilości. Ale w krajach źle uprawianych i przeto słabo tylko zaludnionych, ta bez żadnych kosztów hodowana ilość drobiu jest często zupełnie wystarczającą na zaspokojenie całego popytu. Przy takim stanie rzeczy jest on tedy często tak tani, jak zwykle mięso lub jakiś inny rodzaj pokarmu zwierzęcego. Ale cała ilość drobiu, jaką gospodarstwo takim sposobem bez kosztów wytwarza, musi zawsze być znacznie mniejsza od całej ilości zwykłego mięsa, jaką się w gospodarstwie produkuje, a w czasach zamożności i zbytku wszystko, co jest rzadkie, jeśli tylko dorównuje dobrocią, przekładane jest nad rzecz powszednią. Jeśli więc zamożność i zbytek wzrastają w następstwie udoskonaleń i kultury, cena drobiu wzrasta stopniowo ponad cenę zwykłego mięsa, aż wkońcu dojdzie do takiej wysokości, że oplaci się uprawiać ziemię dla hodowli drobiu. Gdy do tej wysokości dojdzie, już wyżej chyba wzrosnąć nie może. Gdyby tak się stało, rychło zastosowanoby więcej gruntów do tego celu. W niektórych prowincjach Francji hodowlę drobiu uważa się za nader ważną część gospodarstwa i za dostatecznie popłatną, by zachęciła rolnika do hodowania dla tego celu znacznej ilości kukurydzy i hreczki. Średnie gospodarstwa miewają tam niekiedy do czterystu sztuk drobiu. W Anglii ludzie zdają się nie uważać jeszcze hodowli drobiu za rzecz tak wielkiej wagi. A jednak jest on niewątpliwie droższy w Anglii niż we Francji, gdyż Anglja otrzymuje znaczne dostawy z Francji. Przy postępie kultury, okres, w którym każdy rodzaj pożywienia zwierzęcego staje się najdroższy, musi naturalnie być tym, który bezpośrednio poprzedza powszechne stosowanie uprawy ziemi ku wytwarzaniu tego pożywienia. Zanim bowiem ten zwyczaj nie stanie się powszechny, cena musi siłą rzeczy z powodu braku wzrastać. Po upowszechnieniu się zwyczaju, pojawiają się zazwyczaj nowe metody hodowli, umożliwiające rolnikowi wytworzenie znacznie większej ilości danego rodzaju pożywienia zwierzęcego na tej samej ilości gruntów. Obfitość zmusza go do sprzedawania ta-

niej, a rezultaty owych udoskonaleń powodują, że jest w stanie sprzedawać taniej; gdyby bowiem nie był w stanie, obfitość nie trwałaby długo. Możliwe, że tym sposobem wprowadzenie koniczyzny, rzep, marchwi, kapusty etc. przyczyniło się do obniżenia zwykłej ceny mięsa na rynku londyńskim nieco poniżej tego, co wynosiła na początku ostatniego stulecia.

Swinia, znajdującą swe pożywienie wśród śmieci i chciwie pożerającą wiele rzeczy, które inne pożyteczne zwierzęta odrzucają, trzymana była początkowo, podobnie jak drób, z oszczędności. Jak długo ilość takich zwierząt, które można hodować tym sposobem z małym lub żadnym kosztem, jest dostatecznie wielka, by zaspokoić popyt, ich mięso pojawia się na rynku po znacznie niższej cenie niż inne. Gdy jednak popyt wzrasta ponad to, co ta ilość może dostarczyć, gdy zachodzi konieczność hodowli pokarmu dla żywienia i tuczenia świń w ten sam sposób, jak dla żywienia i tuczenia innego bydła, cena z konieczności wzrasta i staje się stosunkowo wyższą lub niższą od ceny innego mięsa, zależnie od tego, czy natura kraju i stan jego rolnictwa czynią chów świń bardziej lub mniej kosztownym od chowu innego bydła. Według Buffon'a, we Francji cena wieprzowiny jest niemal równa cenie wołowiny. W większej części Wielkiej Brytanji jest ona obecnie nieco wyższa.

Znaczny wzrost ceny wieprzy i drobiu przypisywano w Wielkiej Brytanji często zmniejszeniu się liczby zagrodników i innych drobnych właścicieli rolnych; jest to okoliczność, która wszędzie w Europie bezpośrednio poprzedzała zaprowadzenie udoskonaleń i lepszej kultury rolnej, a która może zarazem przyczyniła się do nieco wcześniejszego i nieco szybszego podniesienia ceny tych artykułów, niżby się były bez tego podniosły. Tak jak najbiedniejsza rodzina utrzymywać może często bez kosztów kota lub psa, tak mogą najbiedniejsi posiadacze ziemi zwykle małym kosztem utrzymywać trochę drobiu lub swinię i kilka prosiaków. Drobne odpadki z ich stołu, serwatka, zbierane mleko i maślanka dostarczają tym zwierzętom części ich pożywienia, resztę znajdują na okolicznych polach bez wyrządzania komukolwiek widocznej szkody. Wskutek zmniejszenia się liczby tych drobnych posiadaczy, musiała się więc też nieodzownie znacz-

nie zmniejszyć ilość tego rodzaju środków żywności, wytwarzanej tą drogą bez kosztów lub bardzo niewielkimi kosztami, a ich cena musiała w następstwie wzrosnąć nieco wcześniej i szybciej, niżby się była podniosła bez tego. W każdym jednak razie, wcześniej czy później, przy postępie kultury musi ona podnieść się do tej krańcowej wysokości, do jakiej jest zdolna się podnieść, czyli do ceny, która pracę i koszty uprawy ziemi, dostarczającej tym zwierzętom pokarmu, opłaci tak dobrze, jak je opłaca większość innych ziem uprawnych.

Mleczarstwo uprawiane bywa pierwotnie, podobnie jak chów świń i drobiu, jako oszczędność. Bydło, konieczne w gospodarstwie, wytwarza więcej mleka niż tego wymaga wyhodowanie jego własnego potomstwa lub spożycie rodziny rolnika, a najwięcej daje w określonej porze roku. Ale ze wszystkich produktów wiejskich mleko może najbardziej ulegać zepsuciu. W cieplej porze roku, kiedy go jest najwięcej, trudno je zachować przez dwadzieścia cztery godziny. Rolnik, robiąc z niego świeże masło, zachowuje z niego masło solone — na z niego na jaki tydzień, robiąc z niego masło solone — na jaki rok, a robiąc z niego ser, zachowuje z niego o wiele większą część na kilka lat. Część tego wszystkiego odkłada na użytek własnej rodziny. Reszta idzie na rynek, by osiągnąć najwyższą cenę, jaka jest do osiągnięcia, i która nie może chyba być tak niska, by go zniechęciła do wysyłania tam wszystkiego, co przewyższa zapotrzebowanie jego własnej rodziny. Oczywiście, jeśli jest bardzo niska, to prowadzić będzie zapewne swe mleczarstwo w sposób bardzo niechlujny i brudny i nie będzie uważał za potrzebne mieć do tego celu specjalną izbę lub budynek, lecz pozwoli prowadzić je wśród dymu, brudu i śmieci własnej kuchni, jak to bywało zazwyczaj u większości dzierżawców w Szkocji przed trzydziestu lub czterdziestu laty i jest jeszcze dziś u wielu. Te same przyczyńy, które stopniowo podnoszą cenę mięsa, wzrost popytu i, w następstwie rozwoju kultury, zmniejszenie ilości, jaką można bez żadnych lub małych kosztami wyżywić, podnoszą w ten sam sposób cenę produktów mleczarskich, która naturalnie pozostaje w związku z ceną mięsa lub kosztami wyżywienia bydła. Wzrost ceny opłaca większą pracę, staranność i czystość. Mleczarstwo staje się bardziej warte uwagi rolnika, a same produkty coraz lepsze. Wkońcu cena dochodzi

do takiej wysokości, że warto przeznaczyć część najurodzajniejszych i najlepiej uprawnych gruntów dla karmienia bydła jedynie dla celów mleczarstwa; a gdy do tej wysokości dojdzie, już wyżej wzrosnąć nie może. Gdyby tak się stało, rychło zastosowanoby więcej ziem do tego celu. Zdaje się, że do tej wysokości doszła w przeważnej części Anglja, gdzie wiele dobrej ziemi używa się zazwyczaj do tego celu. Wyjawszy okolice kilku większych miast, w Szkocji nie doszła jeszcze nigdzie do tej wysokości, gdyż zwykli rolnicy rzadko przeznaczają tam wiele dobrej ziemi pod uprawę pokarmu dla bydła mleczarskiego. Cena produktu, choć bardzo znacznie wzrosła w ciągu tych kilku lat, jest zapewne jeszcze zbyt niska, by na to pozwolić. Niższość gatunku, w porównaniu z produktem angielskiego mleczarstwa, odpowiada właściwie zupełnie niższości ceny. Ale ta pośledniość gatunku jest może bardziej rezultatem tej niskości ceny, niż jej przyczyną. Gdyby nawet gatunek był znacznie lepszy, to jednak przy obecnych warunkach kraju, jak sądzę, większej części tego, co przywożone jest na rynek nie możnaby sprzedać po znacznie lepszej cenie, a obecna niska cena prawdopodobnie nie opłaciłaby kosztów gruntu i pracy, koniecznych dla produkcji o wiele lepszego gatunku. W przeważnej części Anglji, mimo wyższości ceny, nie uważa się mleczarstwa za bardziej popłatne zastosowanie ziemi, niż uprawę zboża lub tuczenie bydła, dwu głównych artykułów rolnictwa. W przeważnej części Szkocji nie może ono więc być uważane nawet za jednakowo popłatne.

Jasnym jest, że w żadnym kraju ziemi nie mogą być wcześniej w pełni uprawiane i udoskonalone, zanim cena każdego produktu, jaki pracowitość ludzka zmuszona jest hodować na niej, nie dojdzie do takiej wysokości, że opłaci koszty pełnej kultury i uprawy. Aby to zdziałać, cena każdego poszczególnego produktu musi być dostateczna, aby, po pierwsze, opłacić rentę dobrej ziemi zbożowej, gdyż ona jest tą, która reguluje rentę większej części innych gruntów uprawnych, i, po drugie, opłacić pracę i wydatki rolnika tak dobrze, jak one powszechnie są opłacane na dobrych ziemiach zbożowych, czyli, innemi słowy, zwrócić wraz ze zwykłemi zyskami zastosowany kapitał. Ten wzrost ceny każdego poszczególnego produktu musi oczywiście poprzedzać udo-

skonalenie i uprawę ziemi, przeznaczoną pod jego hodowlę. Celem wszelkiego doskonalenia jest zysk, a nie mogłoby zasługiwać na tę nazwę to, co w następstwie daje niechybnie stratę. Zaiste strata musiałaby być niechybnem następstwem doskonalenia ziemi dla hodowli produktu, którego cena nie mogłaby nigdy zwrócić wydatków. Jeżeli pełne udoskonalenie i uprawianie kraju stanowi — co jest niewątpliwe — największe dobro publiczne, należy wzrost ceny wszelkich rodzajów surowych produktów uważać nie za zło publiczne, lecz za koniecznego zwiastuna i towarzysza największego dobra publicznego.

Ten wzrost nominalnej czyli pieniężnej ceny wszelkich tego rodzaju surowych produktów nie jest też następstwem zmniejszenia się wartości srebra, lecz wzrostu ich rzeczywistej ceny. Stały się warte nietylko większej niż poprzednio ilości srebra, ale i większej ilości pracy i środków utrzymania. Ponieważ dostarczenie ich na rynek kosztuje więcej pracy i środków utrzymania, reprezentują też czyli równoważą, gdy je tam dostarczyć, większą ilość tychże.

TRZECI RODZAJ.

Trzeci i ostatni rodzaj surowych produktów, których cena z natury wzrasta z postępem kultury, stanowią te, przy których skuteczność pracowitości ludzkiej, skierowanej ku powiększeniu ich ilości, jest bądź ograniczona, bądź też niepewna. Chociaż więc cena rzeczywista tego rodzaju surowych produktów przy postępie kultury dąży z natury ku wzrostowi, to jednak, w zależności od tego, jak różne przypadki mniej lub bardziej sprzyjają tej skuteczności wysiłków ludzkiej pracowitości, może się niekiedy zdarzyć, że cena spada, niekiedy, że utrzymuje się ta sama w różnych okresach kultury, a niekiedy znów, że w tym samym okresie bardziej lub mniej wzrasta.

Istnieją pewne rodzaje surowych produktów, które natura daje jako rzecz dodatkową przy innych, tak, że ilość, jaką kraj może dostarczyć z jednych, jest z konieczności ograniczona ilością drugich. Tak np. ilość wełny lub surowych skór, jaką dany kraj może dostarczyć, jest z konieczności ograniczona liczbą wielkiego i małego bydła, jaką tam

trzymają. Stan jego kultury i natura jego uprawy rolnej określają znów z konieczności tę liczbę.

Te same przyczyny, które przy postępie kultury podnoszą stopniowo cenę mięsa, powinny — możnaby sądzić — mieć ten sam skutek odnośnie do cen wełny i surowych skór, i podnieść je również prawie w tym samym stosunku. Tak byłoby zapewne, gdyby w prymitywnych początkach kultury rynek dla tych ostatnich towarów ograniczał się do tak ciasnych granic, jak dla pierwszych. Ale rozległość odnośnych rynków jest zazwyczaj wybitnie różna.

Rynek dla mięsa ogranicza się niemal wszędzie do kraju, który je wytwarza. Irlandja i pewne części Ameryki brytańskiej prowadzą wprawdzie znaczny handel solonemi środkami żywności, ale sądzę, że są to jedyne kraje w świecie handlowym, które to czynią t. zn. wywożą znaczną część swego mięsa do innych krajów.

Natomiast rynek na wełnę i surowe skóry w początkach kultury bardzo rzadko ogranicza się do kraju wytwarzania. Można je łatwo przewieźć do dalekich krajów, wełnę bez żadnych, a surowe skóry z bardzo niewielkimi przygotowaniami; a ponieważ stanowią materiał dla wielu rękodzieł, przeto pracowitość innych krajów może wywoływać popyt na nie, chociaż kraj, w którym są wytwarzane, może nie objawiać żadnego popytu.

W źle uprawianych i przeto skąpo tylko zaludnionych krajach cena wełny i skór stanowi w stosunku do ceny całego zwierzęcia zawsze znacznie większą część, niż w krajach, mających bardziej rozwiniętą kulturę i zaludnienie, gdzie istnieje większy popyt na mięso. Hume zauważa, że w czasach saksońskich runo oceniano na dwie piąte wartości całej owcy, i że to przewyższa znacznie stosunek dzisiejszej oceny. W niektórych prowincjach hiszpańskich, jak mnie zapewniało, często jedynie dla runa i łoju biją owce, ściерwo wyrzucają, by zgnilo na polu, lub by je pożarły zwierzęta i ptaki drapieżne. Jeśli tak niekiedy bywa nawet w Hiszpanji, to niemal zawsze bywa tak w Chili, Buenos-Ayres i w wielu innych częściach hiszpańskiej Ameryki, gdzie bydło rogate biją najczęściej jedynie dla skóry i łoju. Bywało tak również zazwyczaj w Hispanioli, gdy była niepokojona przez Bukanerów, i zanim założenie, kultura i zaludnienie

francuskich plantacyj (rozciągających się obecnie wzdłuż wybrzeża całej niemal zachodniej połowy wyspy) nie nadawały pewnej wartości bydłu Hiszpanów, zajmujących jeszcze nie tylko wschodnie wybrzeże, lecz i całą wewnętrzną i górystą część kraju.

Jakkolwiek przy postępie kultury i zaludnienia cena całych zwierząt niechybnie wzrasta, to jednak cena mięsa prawdopodobnie znacznie więcej jest tym wzrostem dotknięta, niż cena wełny i skóry. Rynek na mięso, ograniczający się przy prymitywnym stanie społeczeństwa zawsze do kraju wytwarzania, musi się niechybnie rozszerzać w miarę kultury i zaludnienia tego kraju. Ale rynek na wełnę i skóry, rozciągając się często nawet w barbarzyńskim kraju na cały świat handlowy, bardzo rzadko może się powiększyć w tym samym stosunku. Stan zaś całego świata handlowego rzadko może się bardzo zmienić przez postęp jakiegoś jednego kraju, a rynek dla takich towarów może przy takim postępie pozostać ten sam lub niemal ten sam co poprzednio. Jednakże, przy naturalnym biegu rzeczy, w następstwie tego naogół nieco się rozszerzy, zwłaszcza, jeżeli zakwitną kiedyś w tym kraju rękodzieła, dla których te towary stanowią materiał surowy. Wówczas, choć może rynek nie bardzo się powiększy, co najmniej zbliży się bardziej niż poprzednio do miejsca wytwarzania, a cena tych materiałów co najmniej o tyle wzrośnie, ile zazwyczaj wynosiły koszty ich przewiezienia do odległych krajów. Chociaż więc ta cena może nie wzrosnąć w tym samym stosunku co cena mięsa, przecie siłą rzeczy nieco wzrośnie, a przynajmniej z pewnością nie spadnie.

W Anglii wszakże, mimo kwitnącego stanu jej manufaktury wełnianej, cena wełny angielskiej od czasu Edwarda III bardzo znacznie spadła. Istnieje wiele autentycznych dokumentów, z których wynika, że za panowania tego księcia (około połowy XIV stulecia lub około 1339) to, co uważano za umiarkowaną i słuszną cenę za łód czyli 28 funtów angielskiej wełny, nie wynosiło mniej jak 10 szylingów ówczesnej monety¹⁾, zawierających, według miary 20 pensów za uncję, 6 uncyj srebra wagi towerskiej, a więc

¹⁾ Smith, *Memoirs of Wool*, tom I, rozdz. 5, 6 i 7, tudzież tom II, rozdz. 176.

około 30 szylingów naszej obecnej monety. W obecnych czasach 21 szylingów za toł uważać można za dobrą cenę bardzo dobrej angielskiej welny. Pieniężna cena welny w czasach Edwarda III ma się więc do jej ceny pieniężnej w obecnych czasach, jak 10:7. Przewaga jej rzeczywistej ceny była jeszcze większa. Przy cenie 6 szylingów i 8 pensów za kwarter, 10 szylingów stanowiło w owych dawnych czasach cenę 12-tu buszli pszenicy. Przy cenie 28 szylingów za kwarter, 21 szylingów stanowi w naszych czasach cenę tylko 6-ciu buszli. Stosunek więc między rzeczywistymi cenami dawnych i obecnych czasów wynosi 12:6 lub 2:1. W owych dawnych czasach toł welny mógłby nabyć dwakroć tyle żywności, co nabywa obecnie, i w następstwie tego dwakroć tyle pracy, gdyby rzeczywiste wynagrodzenie pracy było w obu okresach jednakowe.

To obniżenie zarówno rzeczywistej jak i nominalnej ceny welny nie mogłoby było nigdy wydarzyć się w następstwie naturalnego biegu rzeczy. Było ono rezultatem gwałtu i podstępu: po pierwsze, bezwzględnego zakazu wywozu welny z Anglii, po drugie, zezwolenia na jej przywóz z Hiszpanji bez cła i, po trzecie, zakazu wywożenia jej z Irlandji do jakiegokolwiek innego kraju oprócz Anglii. W następstwie tych zarządzeń rynek na angielską welnę, zamiast się nieco rozszerzyć wskutek postępu kultury w Anglii, ograniczony został do wewnętrznego rynku, gdzie do współzawodnictwa z angielską dopuszczono welnę kilku innych krajów i gdzie irlandzką do tego współzawodnictwa zmuszono. Ponieważ nadto irlandzkie manufaktury welniane zniechęcono tak dalece, jak to tylko pogodzić się da ze sprawiedliwością i praworządnością, przeto Irlandczycy mogą u siebie przerobić tylko małą część swej welny i zmuszeni są większą jej część wysyłać na jedyny dozwolony rynek, na rynek Wielkiej Brytanji.

Nie byłem w stanie znaleźć podobnych autentycznych dokumentów, tyczących się ceny surowych skór w dawnych czasach. Welną opłacano zwykle daninę na rzecz króla, a jej ocena w tej daninie określa, przynajmniej do pewnego stopnia, co było jej zwykłą ceną. Lecz ze skórami surowymi tak, zdaje się, nie było. Jednak Fleetwood z obrachunku między przeorem z Burcester Oxford i jednym z jego kanoników z r. 1425

podaje nam ceny, jakie przynajmniej dla tego poszczególnego przypadku były ustalone, mianowicie: 5 skór wołowych po 12 szylingów, 5 skór krowich po 7 szyl. 3 pens., 36 skór z dwurocznych owiec po 9 szyl., 16 skór cielęcych po 2 szylingi. W roku 1425 12 szylingów zawierało tyleż srebra, co jakie 24 szyl. naszej obecnej monety. W owym rachunku szacowano więc skórę wołową na taką samą ilość srebra co $4\frac{1}{2}$ szyl. naszej obecnej monety. Jej cena nominalna była znacznie niższa niż obecnie. Ale przy cenie 6 szyl. 8 pen. za kwarter można było w owym czasie za 12 szylingów nabyć $14\frac{1}{2}$ buszli pszenicy, które obecnie, licząc po 3 szyl. 6 pen. za buszel, kosztowałyby 51 szyl. 4 pency. Można zatem było w owym czasie za skórę wołową tyle ziarna kupić, co obecnie za 10 szyl. 3 pency. Jej rzeczywista wartość równała się 10 szyl. 3 pens. naszej obecnej monety. Nie można przypuszczać, aby bydło w owych dawnych czasach, kiedy przez większą część zimy musiało głodować, było bardzo okazyłe. Skóra z wołu, ważąca 4 kamienie po 16 funtów avoirdupois, nie jest uważana w obecnych czasach za złą, a w owych dawnych czasach uważano ją zapewne za bardzo dobrą. Ale licząc po pół korony za kamień, co w obecnej chwili (luty 1773) uważam za zwykłą cenę, taka skóra kosztowałaby teraz tylko 10 szylingów. Aczkolwiek więc jej nominalna cena wyższa jest obecnie niż w owych dawnych czasach, jej rzeczywista cena, rzeczywista ilość środków utrzymania, jaką może nabyć lub jaką rozporządzać, jest raczej nieco wyższa. Cena skór wołowych, ustanowiona w powyższym rachunku, odpowiada w przybliżeniu zwyklemu stosunkowi do ceny skór wołowych. Cena skór owczych znacznie go przewyższa. Prawdopodobnie sprzedano je wraz z wełną. Natomiast cena skór cielęcych jest znacznie niższa. W krajach, gdzie cena bydła jest bardzo niska, cielęta, nie przeznaczone do chowu dla powiększenia zasobu, bije się zazwyczaj bardzo młode, jak to bywało w Szkocji przed dwudziestu lub trzydziestu laty. Zaoszczędza się mleka, którego ich cena nie opłacałaby. Ich skóry są więc zwykle mało warte.

Cena surowych skór jest obecnie znacznie niższa, niż była przed kilku laty, prawdopodobnie dzięki zniesieniu cła od skór fokowych i dopuszczeniu na ograniczony czas przywozu skór surowych z Irlandji i kolonij bez cła, co nastąpiło

w r. 1769. Jeżeli wziąć przeciętną całego obecnego stulecia, to rzeczywista ich cena okaże się prawdopodobnie nieco wyższa niż w owych dawnych czasach. Natura tego towaru czyni, że nie zupełnie tak się nadaje do przewozu na odległe rynki, jak wełna. Mniej dobrze znosi przechowywanie. Solona skóra mniej jest ceniona niż świeża i sprzedawana jest po niższej cenie. Ta okoliczność musi siłą rzeczy mieć pewną tendencję do obniżenia ceny surowych skór, wytwarzanych w kraju, który ich nie obrabia, lecz zmuszony jest je wywozić, a zaś do podniesienia ceny tych, które obrabiane są w kraju wytwarzania. Musi mieć pewną dążność do obniżenia ich ceny w kraju barbarzyńskim, a do podniesienia jej w kraju cywilizowanym i rękodzielniczym. Musiał przeto mieć pewną tendencję do obniżenia jej w dawnych i do podniesienia jej w nowszych czasach. Przytem naszym garbarzom nie powiodło się tak zupełnie jak naszym tkaczom, przekonać mądrość narodu o tem, że dobro powszechne zależy od powodzenia ich szczególnego rzemiosła. To też znacznie mniej byli faworyzowani. Wywóz surowych skór był w rzeczy samej zakazany i uznany za rzecz szkodliwą, ich przywóz z obcych krajów podlegał opłacie celnej; i chociaż to cło zniesione było dla skór z Irlandji i kolonij (na ograniczony okres pięciu lat tylko), jednak Irlandja w sprzedaży swej nadwyżki skór czyli tego, co nie przerabiała w kraju, nie była ograniczona do rynku Wielkiej Brytanji. Skóry zwykłego bydła dopiero od tych kilku lat zaliczono do wyszczególnionych towarów, które kolonje wysyłać mogą jedynie do kraju macierzystego; a handel irlandzki dotąd nie podlega w tym względzie uciskowi na korzyść rękodziel Wielkiej Brytanji.

Wszelkie zarządzenia, zmierzające do obniżenia ceny wełny czy skór surowych poniżej tego, co by przy naturalnym biegu rzeczy wynosiła, muszą w cywilizowanym i uprawnym kraju mieć pewną dążność do podniesienia ceny mięsa. Cena wielkiego i drobnego bydła, hodowanego na udoskonalonej i uprawionej ziemi, musi wystarczać na opłacenie renty, jaką właściciel, i zysku, jaki dzierżawca spodziewać się mogą słusznie po udoskonalonej i uprawianej ziemi. Gdy tak nie jest, rychło przestaną je hodować. Tę zatem część ceny, której nie opłacą wełna i skóra, musi opłacić mięso. Im mniej płacą za jedno, tem więcej muszą płacić za dru-

gie. W jaki sposób ta cena ma być rozdzielona na różne części zwierzęcia, to obojętne jest właścicielowi ziemi i dzierżawcy, jeśli tylko w pełni będzie zapłacona. W cywilizowanym i uprawnym kraju przeto, takie zarządzenia nie mogą zbyt dotykać ich interesów jako właścicieli i dzierżawców, choć mogą ich dotykać jako konsumentów, przez podnoszenie ceny żywności. Zupełnie inaczej byłoby wszakże w kraju nieuprawnym i nierozwiniętym, gdzie przeważnej części ziem nie można by do innego użycia, jak do chowu bydła, i gdzie wełna i skóra stanowiłyby główną część wartości tego bydła. Ich interesy jako właścicieli i dzierżawców byłyby w tym wypadku przez podobne zarządzenia bardzo silnie dotknięte, a ich interesy jako spożywców bardzo nieznacznie. Spadek ceny wełny i skóry nie podniósłby w tym wypadku ceny mięsa, gdyż przeważna część ziem kraju nie nadaje się do żadnego innego celu, jak do wypasania bydła, więc tę samą liczbę hodowanoby w dalszym ciągu. Ta sama ilość mięsa przychodziłaby w dalszym ciągu na rynek, a popyt na nie nie byłby większy niż poprzednio. Jego cena byłaby więc ta sama co poprzednio. Cała cena bydła spadłaby, a wraz z nią zarówno renta jak i zysk od wszystkich tych ziem, których głównym produktem było bydło, t. zn. od przeważnej części gruntów kraju. Stały zakaz wywozu wełny, przypisywany powszechnie ale zupełnie błędnie Edwardowi III, byłby przy ówczesnych warunkach kraju najbardziej zgubnym zarządzeniem, jakie można by wymyśleć. Byłoby ono nie tylko obniżyło istotną wartość większości ziem Królestwa, lecz opóźniłoby też bardzo znacznie, przez obniżenie ceny najważniejszego rodzaju drobnego bydła, ich dalsze udoskonalenie.

Wełna szkocka bardzo znacznie spadła w cenie w następstwie unji z Anglią, która to unja wykluczyła ją z wielkiego rynku europejskiego i ograniczyła do ciasnego rynku wielko-brytańskiego. Wartość większości ziem w południowych hrabstwach szkockich, będących głównie krajem hodowli owiec, byłaby bardzo silnie została dotknięta tym wypadkiem, gdyby wzrost ceny mięsa nie był w pełni zrównoważył tego spadku ceny wełny.

Podobnie jak skuteczność pracowitości ludzkiej około pomnożenia ilości wełny czy skór ograniczona jest, gdy zależy

od produkcji własnego kraju, tak jest niepewna, gdy zależy od produkcji innych krajów. Zależy ona nietylko od ilości, jaką wytwarzają, jak od ilości, której nie przerabiają i od ograniczeń, jakie mogą uznać lub nie uznać za właściwe nałożyć na wywóz tego rodzaju surowych produktów. Te okoliczności, jako zupełnie niezależne od krajowej pracowitości, czynią same przez się, iż skuteczność jej wysiłków jest mniej lub bardziej niepewna. Skuteczność ludzkiej pracowitości około pomnożenia tego rodzaju surowych produktów jest więc nie tylko ograniczona ale i niepewna.

W pomnażaniu innego bardzo ważnego rodzaju surowego produktu, ilości ryb przywożonych na rynek, jest ona również ograniczona i niepewna. Ograniczona jest położeniem kraju, bliskością lub odległością poszczególnych jego prowincyj od morza, liczbą jego jezior i rzek i tem, co można nazwać wydajnością lub ubóstwem tych jezior i rzek odnośnie tego rodzaju surowych produktów. W miarę jak ludność wzrasta, jak roczny produkt ziemi i pracy w kraju staje się coraz większy, zjawia się więcej nabywców na ryby, a ci nabywcy mają też większą ilość i różnorodność innych dóbr lub, co na jedno wychodzi, cenę większej ilości i mnogości innych dóbr, by za nie kupować. Naogół jednak niemożliwe będzie zaopatrzyć wielki i rozległy rynek, bez zastosowania nieproporcjonalnie większej ilości pracy, niż wymagało zaopatrywanie szczupłego i ograniczonego rynku. Rynek, który od zapotrzebowania tylko tysiąca dochodzi do zapotrzebowania dziesięciu tysięcy tonn ryby, rzadko kiedy może być zaopatrzony bez zastosowania więcej niż dziesięciokrotnej pracy, jaka przedtem wystarczała na jego zaopatrywanie. Trzeba je naogół zdobywać w większej odległości, trzeba zastosować większe statki i użyć kosztowniejszych narzędzi wszelkiego rodzaju. Rzeczywista cena tych towarów wzrasta więc przy postępie kultury. Było tak, sędzę, mniej więcej w każdym kraju.

Aczkolwiek powodzenie poszczególnego dnia połowu może być rzeczą wielce niepewną, to jednak, przy danem położeniu kraju, jeżeli brać przebieg całego roku lub kilku lat razem, można chyba ogólny rezultat pracowitości, skierowanej ku dostarczeniu określonej ilości ryb na rynek, uważać za dość pewny. I tak jest niewątpliwie. Ponieważ jednak

zależy to bardziej od danego położenia kraju niż od stanu jego zamożności i pracowitości, ponieważ z tego względu rezultat może być w różnych krajach ten sam w różnych okresach kultury, a bardzo różny w tym samym okresie, przeto jego związek ze stanem kultury jest niepewny; i o tym to rodzaju niepewności tutaj mówiłem.

W pomnażaniu ilości rozmaitych minerałów i metali, wydobywanych z wnętrza ziemi, zwłaszcza szlachetniejszych, skuteczność ludzkiej pracowitości zdaje się nie być ograniczoną, ale zupełnie niepewną.

Ilość szlachetnych metali, znajdujących się w jakimś kraju, nie jest w niczem ograniczona jego położeniem, jako to wydajnością lub ubóstwem jego własnych kopalń. Te metale istnieją często obficie w krajach nie posiadających kopalń. Ilość metali w poszczególnych krajach zdaje się zależeć od dwóch różnych okoliczności: po pierwsze, od ich siły nabywczej, od stanu ich pracowitości, od rocznego wytworu ich ziemi i pracy, dzięki któremu są w stanie zasłusować większą lub mniejszą ilość pracy i środków utrzymania ku otrzymaniu lub nabyciu takich zbytecznych rzeczy jak złoto i srebro bądź z własnych kopalń, bądź z kopalń innych krajów; i po drugie, od wydajności lub ubóstwa kopalń, które w danym czasie zaopatrują w te metale świat handlujący. Ilość tych metali w krajach, najbardziej od kopalń odległych, musi w większym lub mniejszym stopniu zależeć od tej wydajności lub ubóstwa, ze względu na łatwość i taniość przewozu tych metali z racji ich malej wagi i wielkiej wartości. Ich ilość w Chinach i w Hindostanie musi w większym lub mniejszym stopniu zależeć od obfitości kopalń amerykańskich.

O ile ilość metali w jakimś określonym kraju zależy od pierwszej z owych dwóch okoliczności (od siły nabywczej), ich rzeczywista cena, podobnie jak cena wszystkich innych rzeczy zbytku, wzrastać będzie prawdopodobnie wraz z zamożnością i kulturą kraju, a spadać przy ubożeniu i upadku. Kraje, mające do rozporządzania wielką ilość pracy i środków utrzymania, są w stanie nabyć określoną ilość tych metali większym nakładem pracy i środków utrzymania, niż kraje, mające mniej do rozporządzenia.

O ile ilość metali w jakimś określonym kraju zależy od

drugiej z owych dwóch okoliczności (od wydajności lub ubóstwa kopalń, które właśnie zaopatrują świat handlujący), ich rzeczywista cena, rzeczywista ilość pracy lub środków utrzymania, jaką za nią można nabyć lub otrzymać przy zamianie, spadnie niewątpliwie w większym lub mniejszym stopniu proporcjonalnie do wydajności, a wzrośnie proporcjonalnie do wyczerpania tych kopalń.

Jednakże wydajność lub wyczerpanie kopalń, zaopatrujących w danym czasie świat kupiecki, stanowią okoliczność, która oczywiście nie pozostaje w żadnym związku ze stanem pracowitości jakiegoś poszczególnego kraju. Zdaje się nawet nie mieć koniecznego związku z pracowitością świata wogóle. Coprawda, gdy rzemieślni i handel rozprzestrzeniają się stopniowo na coraz większą część kuli ziemskiej, poszukiwanie nowych kopalń, obejmując rozleglejszą powierzchnię, ma może nieco lepsze widoki powodzenia, niż gdy zamknięte jest w ciasnych granicach. Jednakże odkrywanie nowych kopalń, gdy stare stopniowo się wyczerpują, jest rzeczą wielce niepewną i nie daje się żadną zręcznością czy pracowitością ludzką zabezpieczyć. Wszelkie oznaki są, jak wiadomo, wątpliwe, i tylko rzeczywiste odkrycie i pomyślne eksploatawanie nowej kopalni może upewnić o jej rzeczywistej wartości lub nawet o samym jej istnieniu. W tych poszukiwaniach możliwe powodzenie czy niepowodzenie ludzkiej pracowitości nie mają, zdaje się, żadnych określonych granic. Możliwe jest, że w ciągu jednego lub dwóch stuleci odkryte będą nowe kopalnie, wydajniejsze, niż jakiekolwiek dotąd znane; a równie dobrze jest możliwe, że najwydajniejsze ze znanych do tego czasu kopalń staną się mniej wydajne, niż jakakolwiek z kopalń eksploatowanych przed odkryciem kopalń amerykańskich. Czy jeden czy drugi z tych dwóch wypadków zajdzie, to ma dla istotnego bogactwa i powodzenia świata, dla rzeczywistej wartości rocznego wytworu ziemi i pracy rodu ludzkiego bardzo małe znaczenie. Jego wartość nominalna, ilość złota i srebra, przez jaką możnaby ten wytwór roczny wyrażać lub wyobrazić, byłaby niewątpliwie bardzo różna; ale jego rzeczywista wartość, rzeczywista ilość pracy, jaką mógłby nabywać lub jaką rozporządzać, byłaby ściśle ta sama. W jednym wypadku szyling może wyobrażać nie więcej pracy, niż to czyni pens obecnie, a w drugim pens

może wyobrażać tyleż, co szyling obecnie. Ale w pierwszym wypadku ten, kto miał szylinga w kieszeni, nie byłby bogatszy od tego, kto dziś ma pensa, a w drugim ten, kto miał pensa, byłby równie bogaty jak ten, kto ma obecnie szylinga. Taniość i obfitość złotych i srebrnych zastaw byłyby jedyną korzyścią, jaką świat mógłby osiągnąć z pierwszego wypadku, a drożyzna i brak tych blahych zbytków jedyną niedogodnością, jaką musiałby znosić w drugim wypadku.

ZAKOŃCZENIE DYGRESJI DOTYCZĄCEJ ZMIAN WARTOŚCI SREBRA.

Większość pisarzy, którzy badali ceny różnych rzeczy w odległych czasach, uważała, zdaje się, niską cenę pieniężną zboża i innych dóbr wogóle, czyli, innemi słowy, wysoką wartość złota i srebra za dowód nietylko braku owych metali, lecz także za dowód ubóstwa i zacofania tych krajów w danej epoce. To wyobrażenie pozostaje w związku z systemem ekonomji politycznej, który głosi, że dobrobyt narodowy polega na obfitości, a ubóstwo na niedostatku złota i srebra, który to system zamierzam obszerniej przedstawić i zbadać w czwartej księdze niniejszego dzieła. Na teraz chcę tylko zaznaczyć, że wysoka cena szlachetnych metali nie może stanowić dowodu ubóstwa czy zacofania jakiegoś poszczególnego kraju w danym czasie, w którym ona istnieje. Dowodzi to tylko niewydajności kopalń, które zbiegiem okoliczności zaopatrują w danym czasie świat kupiecki. Biedny kraj, tak jak nie może sobie pozwolić na kupienie większej ilości złota i srebra, niż kraj bogaty, tak nie może również pozwolić sobie na płacenie za nie drożej od niego; przeto i wartość tych metali nie jest zapewne w pierwszym większa niż w drugim. W Chinach, które są krajem znacznie bogatszym niż jakakolwiek część Europy, wartość szlachetnych metali jest znacznie wyższa niż gdziekolwiek w Europie. Tak jak za-
możność Europy właściwie od czasu odkrycia amerykańskich kopalń wielce się wzmogła, tak obniżyła się stopniowo wartość złota i srebra. Jednakże to zmniejszenie jego wartości nie wypływało ze wzrostu rzeczywistego bogactwa Europy, rocznego wytworu jej ziemi i pracy, lecz z przypadkowego odkrycia kopalń, wydajniejszych niż jakiekolwiek przedtem

znane. Wzrost ilości złota i srebra w Europie i wzrost jej rzemiosł i rolnictwa stanowią dwa zdarzenia, które, aczkolwiek przypadły mniej więcej na ten sam czas, wypływały przecie z bardzo różnych przyczyn i nie pozostawały chyba z sobą w żadnym naturalnym związku. Jedno wypływało z czystego przypadku, w którym ani roztropność ani przebiegłość nie miały i mieć nie mogły żadnego udziału, drugie z upadku systemu feudalnego i z ustanowienia rządu, który użył pracy ludzkiej jedynej potrzebnej zachęty, jakiej takiej pewności, że korzystać będzie z owoców swej pracy. Polska, w której system feudalny w dalszym ciągu jeszcze istnieje, jest takim samym biednym krajem, jakim była przed odkryciem Ameryki. Jednakże pieniężna cena zboża wzrosła tam, rzeczywista wartość szlachetnych metali spadła, tak samo jak w innych częściach Europy. Ich ilość musiała więc wzrosnąć tam tak, jak w innych krajach, i niemal w tym samym stosunku do rocznego wytworu ziemi i pracy. Ale ten wzrost ilości szlachetnych metali nie podniósł, zdaje się, rocznego wytworu tego kraju, nie udoskonalił jego rzemiosł i rolnictwa, ani nie polepszył warunków jego mieszkańców. Hiszpanja i Portugalja, które posiadają kopalnie, są może najbiedniejszymi, po Polsce, krajami Europy. Wartość szlachetnych metali musi wszakże w Hiszpanji i Portugalji być niższą niż w jakiegokolwiek części Europy, gdyż z tych właśnie krajów idą one do wszystkich innych części Europy, obciążone nie tylko opłatą za przewóz i ubezpieczenie, lecz także kosztami przemysłnictwa, jako że ich wywóz jest bądź zakazany, bądź obłożony cłem. Ich ilość musi więc w owych krajach, w stosunku do rocznego wytworu ziemi i pracy być znacznie większa niż w jakiegokolwiek części Europy. A jednak te kraje są biedniejsze, niż przeważna część Europy. Chociaż w Hiszpanji i Portugalji zniesiono system feudalny, nie zastąpiono go niczem lepszym.

Jak więc niska wartość złota i srebra w jakimś kraju nie stanowi dowodu jego bogactwa i rozkwitu, tak też ich wysoka wartość czyli niska cena pieniężna czy to dóbr wogóle, czy zboża w szczególności, nie jest dowodem ubóstwa lub zacofania.

Ale jakkolwiek niska cena pieniężna czy to dóbr wogóle, czy zboża w szczególności, nie jest dowodem ubóstwa

lub zacofania epoki, to jednak niska w stosunku do zboża cena pieniężna pewnych określonych rodzajów dóbr, jak bydła, drobiu, zwierzyny wszelkiego rodzaju i t. d., jest najbardziej stanowczym tego dowodem. Dowodzi ona jasno, po pierwsze, wielkiej obfitości tych dóbr w stosunku do zboża, a więc i wielkiej rozległości zajętych przez nie ziem w stosunku do ziem zajętych przez zboże, i, po drugie, niskiej wartości tych ziem w stosunku do wartości ziemi zbożowej, a więc i nieuprawnego i nieudoskonalonego stanu przeważającej większości ziem kraju. Dowodzi ona jasno, że zasoby i zaludnienie kraju nie stały w takim stosunku do rozległości jego obszaru, jaki istnieje zwykle w krajach cywilizowanych, i że społeczeństwo w owym czasie i w owym kraju znajdowało się niejako w okresie swego dzieciństwa. Z wysokiej lub niskiej ceny pieniężnej czy to dóbr wogóle, czy zboża w szczególności, wnioskować możemy jedynie, czy kołpalnie, zaopatrujące w danym czasie w złoto i srebro świat handlujący, były wydajne czy niewydajne, a nie, że kraj był bogaty lub biedny. Ale z wysokiej lub niskiej ceny pieniężnej niektórych rodzajów dóbr w stosunku do ceny innych możemy wnioskować z pewnym stopniem prawdopodobieństwa, bardzo bliskim pewności, czy kraj był bogaty czy biedny, czy większość jego terenów była w kulturze czy nie, i czy znajdował się w stanie mniej lub więcej zacofanym, czy w mniej lub więcej cywilizowanym.

Wzrost pieniężnej ceny, któryby w całości wynikał z obniżenia się wartości srebra, dotykałby jednakowo wszelkich rodzajów dóbr i podniósłby ich cenę powszechnie o trzecią, czwartą, lub piątą część wyżej, odpowiednio do przypadkowego spadku jego poprzedniej wartości o trzecią, czwartą lub piątą część. Ale wzrost ceny środków żywności, który był przedmiotem tak wielu rozważań i dyskusyj, nie dotyka wszystkich rodzajów środków żywności jednakowo. Przeciętą ceną zboża w ciągu bieżącego stulecia wzrosła znacznie mniej, niż cena wielu innych rodzajów żywności, co nawet ci przyznają, którzy ten wzrost tłumaczą spadkiem wartości srebra. Nie można przeto wzrostu ceny tych innych rodzajów żywności przypisywać w całości obniżce wartości srebra. Należy wziąć w rachubę pewne inne przyczyny, a te, które powyżej oznaczyliśmy, bez odwoływania się do przy-

puszczalnej obniżki wartości srebra, są może dostateczne dla wytłumaczenia tego wzrostu przy owych szczególnych rodzajach żywności, których cena istotnie wzrosła w stosunku do ceny zboża.

Co się tyczy ceny samego zboża, to była ona w ciągu pierwszych 64 lat bieżącego stulecia i przed ostatnim niezwykłym szeregiem złych lat nieco niższa, niż w ciągu ostatnich 64 lat ubiegłego stulecia. Fakt ten potwierdzają nie tylko rachunki z rynku windsorskiego, lecz także publiczne ceny wytyczne (fiars) różnych hrabstw szkockich i rachunki z poszczególnych rynków Francji, zebrane z wielką starannością i sumiennością przez Messance'a i Dupré de St. Maur'a. Dowód jest pełniejszy, niżby tego oczekiwać można w materji, tak trudnej z natury swej do ustalenia.

Co się tyczy wysokiej ceny zboża w ciągu ostatnich 10 czy 12 lat, to można ją dostatecznie wytłumaczyć niekorzystną pogodą, bez uciekania się do domniemanej obniżki wartości srebra. Mniemanie więc, że srebro stale spadało w swej wartości, nie zdaje się być ugruntowane na należytych obserwacjach czy to cen zboża, czy innych środków żywności.

Można chyba powiedzieć, że za tę samą ilość srebra można w obecnym czasie, zgodnie z obliczeniem jakie tu dałem, nabyć znacznie mniejszą ilość różnych rodzajów żywności, niż w pewnym okresie poprzedniego stulecia; a ustalenie, czy ta zmiana wynika ze wzrostu wartości tych dóbr, czy ze spadku wartości srebra, jest tylko ustanowieniem czczego i nieużytecznego rozróżnienia, które nie może przynieść żadnego pożytku człowiekowi, mającemu dla swych zakupów jedynie określoną ilość srebra lub stale określony dochód pieniężny. Nie twierdę bynajmniej, by znajomość tej różnicy umożliwiała mu taniej kupować. Nie może ona jednak być z tego powodu zupełnie bezużyteczną.

Może ona być w pewnym stopniu użyteczną publiczności, dostarczając łatwego dowodu pomyślnego stanu kraju. Jeżeli wzrost ceny niektórych rodzajów żywności wynika w całości ze spadku wartości srebra, to wynika z okoliczności, z której o niczem innem wnosić nie można, jak o wydajności kopalń amerykańskich. Rzeczywiste bogactwo kraju, roczny wytwór jego ziemi i pracy może, mimo tej okoliczno-

ści, bądź to stopniowo się zmniejszać jak w Portugalji i Polsce, bądź też stopniowo się wzmacniać jak w przeważnej części Europy. Ale jeżeli ten wzrost ceny niektórych rodzajów żywności wynika ze wzrostu rzeczywistej wartości ziemi, która je wytwarza, z jej wzmoczonej urodzajności czyli z tego, że w następstwie większego rozszerzania kultury i dobrej uprawy, uczyniono ją zdadną do produkcji zboża, to wynika to z okoliczności, która w sposób najbardziej jasny wskazuje na pomyślny i rozwijający się stan kraju. Ziemia stanowi największą, najważniejszą i najbardziej trwałą część bogactwa każdego rozległego kraju. Posiadanie tak stanowczego dowodu wzrastającej wartości największej, najważniejszej i najbardziej trwałej części swego bogactwa, może z pewnością być w pewnej mierze użyteczne, lub co najmniej dawać publiczności pewne zadowolenie.

Może to też być w pewnym stopniu użyteczne dla publiczności przy regulowaniu pieniężnego wynagrodzenia niższej służby. Jeżeli ten wzrost ceny niektórych rodzajów żywności wynika ze spadku wartości srebra, należałoby niezawodnie wynagrodzenie pieniężne służby, jeśli nie było przedtem zbyt hojne, podnieść w stosunku do wielkości tego spadku. Jeśli go nie podnieść, to ich rzeczywiste wynagrodzenie o tyleż się zmniejszy. Jeżeli jednak ten wzrost cen wynika z podniesionej, wskutek wzmoczonej urodzajności, wartości ziemi, która tę żywność wytwarza, to osądzenie, w jakim stosunku należy podnieść pieniężne wynagrodzenie lub czy wogóle powinno być podniesione, staje się rzeczą o wiele trudniejszą. Tak jak rozszerzenie kultury i uprawy z konieczności podnosi w większym lub mniejszym stopniu ceny wszelkiego rodzaju żywności zwierzęcej w stosunku do ceny zboża, tak też siłą rzeczy obniża, jak sądzę, ceny wszelkich rodzajów żywności roślinnej. Podnosi ono cenę żywności zwierzęcej, gdyż wielka część ziemi, wytwarzającej tę żywność, będąc zdadną do wytwarzania zboża, musi właścicielowi i dzierżawcy dostarczyć renty i zysku ziemi zbożowej. Obniża ono cenę żywności roślinnej, gdyż przez zwiększenie wydajności ziemi zwiększa obfitość tej żywności. Udoskonalenia w rolnictwie wprowadzają też wiele rodzajów żywności roślinnej, które, wynagając mniej ziemi, a nie więcej pracy niż zboże, przychodzą o wiele tańsze na rynek. Takimi są kartofle i kukurydza

czyli t. zw. zboże indyjskie, dwie najważniejsze zdobycze, jakie rolnictwo europejskie, może nawet sama Europa, osiągnęły z wielkiego rozszerzenia swego handlu i żeglugi. Oprócz tego wiele rodzajów żywności roślinnej, które przy prymitywnym stanie rolnictwa ograniczone są do ogrodu warzywnego i uprawiane jedynie rydlem, zaprowadzone są przy udoskonalonym jego stanie na zwykłych polach i uprawiane są pługiem, jak rzepy, marchew, kapusty i t. p. Jeżeli więc przy postępie udoskonalenia rzeczywiście cena jednego rodzaju żywności z konieczności wzrasta, cena innych z równą koniecznością spada, i staje się rzeczą nader trudną osądzić, jak dalece wzrost jednej równoważy się spadkiem drugiej. Gdy rzeczywiście cena mięsa osiągnie już swoją wysokość (co odnośnie do wszystkich rodzajów, z wyjątkiem może wieprzowiny nastąpiło, zdaje się, w większej części Anglii już więcej niż wiek temu), to wzrost, jaki się później zdarzyć może w cenie jakiegoś innego rodzaju żywności zwierzęcej, nie może wiele wpłynąć na położenie niższych warstw ludności. Wzrost ceny drobiu, ryb, dzikiego ptactwa lub zwierzyny z pewnością mniej może pogorszyć położenie biedaków w większej części Anglii, niż je polepszyć musi obniżenie ceny kartofli.

W obecnym okresie niedostatku wysoka cena zboża gnębi niewątpliwie biedaków. Ale w czasach umiarkowanego dostatku, gdy zboże ma swą zwykłą czyli przeciętną cenę, naturalny wzrost ceny innego jakiegoś rodzaju surowego produktu nie może ich bardzo dotyczyć. Cierpią może więcej wskutek sztucznego, wywołanego podatkami, wzrostu ceny pewnych towarów, jak sól, mydło, skóra, świece, słód, piwo i t. p.

WPLYW POSTĘPU KULTURY NA RZECZYWISTE CENY WYROBÓW RĘKODZIELNICZYCH.

Naturalnym skutkiem kultury jest, że zmniejsza ona stopniowo rzeczywistą cenę wszelkich niemal wyrobów rękodzielniczych. Cena samej pracy rękodzielniczej zmniejsza się może w nich wszystkich bez wyjątku. Dzięki lepszym maszynom, większej zręczności i właściwszemu podziałowi i rozdziałowi pracy, co wszystko jest naturalnym rezultatem kultury, do wykonania poszczegółnej sztuki potrzeba

znacznie mniejszej ilości pracy; i chociażby w następstwie rozkwitu społeczeństwa rzeczywista cena pracy bardzo znacznie wzrosła, przecież wielkie zmniejszenie ilości równoważyłoby naogół z nadmiarem największą zwyżkę ceny, jakaby się zdarzyć mogła.

Istnieją coprawda pewne rękodzieła, w których nieunikniony wzrost rzeczywistej ceny surowych materiałów więcej niż równoważy wszystkie korzyści, jakie kultura wprowadzić może w wykonaniu dzieła. W pracy cieśli i zwykłych stolarzy, jak i stolarzy ostatnich gatunków mebli, nieunikniony wzrost rzeczywistej ceny obrobionego drzewa, wynikający z kultury ziemi, przewyższać będzie wszelkie korzyści, jakie osiągnąć można z najlepszych maszyn, największej zręczności i najwłaściwszego podziału i rozdziału pracy.

Ale we wszystkich wypadkach, w których rzeczywista cena surowych materiałów bądź wcale nie wzrasta, bądź też wzrasta nieznacznie, cena rzeczywista towarów rękodzielniczych spada bardzo znacznie.

Ten spadek ceny był w ciągu obecnego i poprzedniego stulecia najwyraźniejszy w tych rękodzielach, w których surowcem są najnowsze metale. Za 20 szylingów można dziś nabyć lepszy zegarek, niż można było kupić za 20 funtów około połowy ubiegłego stulecia. W rzemiośle nożowniczym i ślusarskim, na wszystkich drobiazgach robionych z najnowszych metali i na wszystkich towarach, znanych powszechnie pod nazwą birminghamskich i sheffieldzkich, nastąpiła w tym samym okresie bardzo wielka obniżka ceny, choć nie zupełnie tak wielka, jak na zegarkach. Była jednak dostatecznie wielka, by zadziwić rękodzielników innych części Europy, którzy w wielu razach przyznają, że pracy o równej dobroci nie mogliby wykonać za dwukrotną, ani nawet za trzykrotną cenę. Niema chyba rękodzieł, w których podział pracy dalej może być posunięty lub w których zastosowane maszyny pozwalają na większą mnogość ulepszeń, jak w tych, w których materiałem są najnowsze metale.

W manufakturze odzieżowej nie było w tym samym okresie tak wyraźnej obniżki ceny. Przeciwnie cena najprzedniejszego sukna, jak mnie zapewniano, podniosła się nieco w stosunku do jakości w ciągu tych 25-ciu czy 30-tu lat, a to, jak mówią, dzięki znacznemu wzrostowi ceny su-

rowca, składającego się wyłącznie z welny hiszpańskiej. Mówią wprawdzie, że cena yorkshire'skiego sukna, wyrabianego w zupełności z angielskiej welny, w ciągu bieżącego stulecia spadła znacznie w stosunku do jakości. Ale jakość jest rzeczą tak bardzo sporną, że uważam wszelkie tego rodzaju informacje za nieco niepewne. W manufakturze odzieżowej podział pracy jest obecnie niemal taki sam, jak był sto lat temu, a zastosowane w niej maszyny nie są o wiele inne. Jednakże mogły w obu tych rzeczach nastąpić pewne drobne udoskonalenia i spowodować jakąś obniżkę ceny.

Ale obniżka okaże się o wiele wyraźniejsza i niezaprzeczalną, jeśli obecną cenę tych wyrobów zestawimy z cenami bardziej odległego okresu, mianowicie około schyłku XV stulecia, kiedy prawdopodobnie podział pracy mniej był rozwinięty, a zastosowane maszyny mniej doskonałe niż obecnie.

W r. 1487, będącym czwartym rokiem panowania Henryka VII, ustanowiono, iż «każdy, kto w drobnej sprzedaży sprzeda jard najlepszej szkarłatnej lub innej tkaniny, najlepszego wyrobu, powyżej 16 szylingów, podlegać będzie karze 40 szylingów za każdy tak sprzedany jard». A zatem 16 szylingów, zawierających tyleż srebra co 24 szyl. naszej obecnej monety, nie uważano w owym czasie za niewłaściwą cenę za jard najlepszej tkaniny; a że ta ustawa dotyczy zbytku, prawdopodobnie więc takie tkaniny sprzedawano zazwyczaj nieco drożej. Obecnie można uważać gwineę za najwyższą cenę. Chociażbyśmy więc nawet przyjęli jednakowy gatunek tkanin — a obecne są najprawdopodobniej znacznie lepsze — to nawet przy takim założeniu pieniężna cena najlepszej tkaniny, zdaje się, znacznie obniżyła się od schyłku XV stulecia. Jeszcze zaś bardziej obniżyła się jej rzeczywista cena. 6 szylingów i 8 pensów uważano wówczas i przez długi czas po tem za przeciętną cenę kwartera pszenicy. 16 szylingów stanowiło więc cenę za 2 kwartery i ponad 3 buszle pszenicy. Oceniając kwarter pszenicy w obecnych czasach na 28 szylingów, otrzymamy, iż rzeczywista cena za jard najlepszej tkaniny musiała w owym czasie równać się co najmniej 3 funtom $6\frac{1}{2}$ szylingom naszej obecnej monety. Kto go nabywał, musiał wyzbywać się takiej ilości pracy lub środków utrzymania, jaką dziś za tę sumę możnaby kupić.

Obniżka rzeczywistej ceny zwykłej manufaktury, choć

znaczna, nie była przecie tak wielką jak przy lepszych gatunkach.

W r. 1463, będącym trzecim rokiem panowania Edwarda IV-go, ustanowiono, iż «żaden służący na wsi, żaden zwykły robotnik, żaden służący u rzemieślnika zamieszkałego poza miastem lub zamkiem, nie może używać na odzienie tkaniny powyżej 2 szylingów za jard». W trzecim roku Edwarda IV 2 szylingi zawierały niemal tyle srebra, co 4 naszej obecnej monety. Ale sukno yorkshire'skie, kosztujące obecnie 4 szylingi, jest zapewne znacznie lepsze niż jakiekolwiek, robione wówczas na odzienie dla najbiedniejszej klasy zwykłych służących. Przeto nawet pieniężna cena ich odzienia w stosunku do jakości w obecnym czasie jest nieco niższa, niż była w owych dawnych czasach. Rzeczywista cena jest z pewnością dużo niższa. 10 pensów uważano za t. zw. umiarkowaną i słuszną cenę za buszel pszenicy. Więc 2 szylingi stanowiły cenę za 2 buszle i około 2 garncy pszenicy, co obecnie, licząc po $3\frac{1}{2}$ szylinga za buszel, wartoby było 8 szyl. 9 pensów. Za jard tego materiału musiał wtedy biedny służący wyrzec się możności kupienia takiej ilości środków utrzymania, jakaby w obecnych czasach nabyć można za 8 szyl. 9 pensów. Przytem jest to ustawa, mająca powściągnąć zbytek u biedaków. Ich odzienie musiało więc zazwyczaj być jeszcze kosztowniejsze.

Tą samą ustawą zakazywano tejże klasie ludności nosić pończochy, których cena przekraczałaby 14 pensów za parę, równych około 28 pens. naszej obecnej monety. Ale 14 pensów czyniło wówczas cenę 1 buszla i około 2 garncy pszenicy, co w obecnych czasach, licząc buszel po $3\frac{1}{2}$ szylinga, kosztowałoby 5 szyl. 3 pensy. Obecnie uważalibyśmy to za bardzo wysoką cenę za parę pończoch dla służącego najbiedniejszej i najniższej klasy. A jednak musiał w owych czasach tyle za nie płacić, ile rzeczywiście tej cenie odpowiadało.

Za czasów Edwarda IV nie znano jeszcze zapewne nigdzie w Europie sztuki robienia pończoch. Szyto więc pończochy ze zwykłej tkaniny, a to było może jedną z przyczyn ich drogości. Pierwszą osobą, która nosiła dziane pończochy, była w Anglii pono królowa Elżbieta. Otrzymała je w podarunku od ambasadora hiszpańskiego.

Maszyny, zastosowane przy wyrobie zarówno zwykłej

jak i lepszej manufaktury wełnianej, były w owych dawnych czasach znacznie mniej doskonałe, niż są obecnie. Nastąpiły tu od tego czasu trzy zasadnicze udoskonalenia, oprócz zapewne wielu drobniejszych, co do których trudno ustalić zarówno liczbę jak znaczenie. Trzy główne udoskonalenia stanowią: po pierwsze, zastąpienie kądzieli i wrzeciona kołowrotkiem, wykonywującym przy tej samej ilości pracy ponad podwójną ilość roboty; po drugie, użycie kilku bardzo pomyslowych maszyn, które w jeszcze większym stopniu ułatwiły i skróciły nawijanie przędzy, lub właściwe urządzenie osnowy i wątku przed założeniem ich na warształ, która to czynność, przed wynalezieniem owej maszyny, musiała być nadzwyczajnie nudna i uciążliwa; po trzecie, zastosowanie folusza do zgęszczania tkanin, zamiast ugniatania ich w wodzie. Ani wiatraki ani młyny wodne nie były znane w Anglii wcześniej, jak na początku XVI stulecia, a nie były też znane, o ile wiem, w żadnym innym kraju europejskim na północ od Alp. Nieco wcześniej zaprowadzono je we Włoszech.

Uwzględnienie tych okoliczności wyjaśnia nam może w pewnej mierze, dlaczego rzeczywista cena zarówno zwykłej jak i lepszej manufaktury była wyższa w owych dawnych czasach niż jest obecnie. Dostarczenie ich na rynek kosztowało większą ilość pracy, to też, sprowadzone na rynek, musiały być kupowane lub wymieniane za cenę większej jej ilości.

Zwykłą manufakturę wyrabiano w owych dawnych czasach w Anglii prawdopodobnie w ten sam sposób, w jaki ją zawsze wyrabiano w krajach, gdzie sztuki i rzemiosła były w okresie swego dzieciństwa. Był to prawdopodobnie przemysł domowy, w którym wszystkie poszczególne czynności wykonywane były okolicznościowo przez różnych członków we wszystkich niemal rodzinach, tak jednak, że zajmowali się tą pracą tylko wtedy, gdy nie mieli nic innego do robienia, a nie, by stanowiła główne zajęcie, z któregoby ktokolwiek z nich ciągnął większą część swych środków utrzymania. Wyrób, w ten sposób wykonany, przychodzi na rynek, co już zaznaczyliśmy, znacznie tańszy, niż taki, który stanowi główną lub jedyną podstawę utrzymania robotnika. Z drugiej strony, lepszej manufaktury nie wyrabiano w owych czasach w Anglii, lecz w bogatej i handlowej Flandrii; prawdopodobnie prowadzili tam tę pracę, tak samo jak obecnie,

ludzie, ciągnący z niej całe lub znaczną część swego utrzymania. Oprócz tego była to manufaktura zagraniczna i musiała opłacać daninę na rzecz króla, co najmniej dawne cło od tonny lub funta. Coprawda, ta opłata nie była zapewne bardzo wielka. Polityka europejska nie polegała wtedy na ograniczaniu przez wysokie opłaty przywozu zagranicznych wyrobów, lecz raczej na popieraniu go, aby kupecy mogli możliwie najtaniej zaopatrywać wielkich panów w przedmioty użytku i zbytku, jakich ci potrzebowali, a których pracowitość własnego kraju nie mogła im dostarczyć.

Uwzględnienie tych okoliczności wyjaśnia nam może w pewnej mierze, dlaczego w tych dawnych czasach rzeczywista cena zwykłej manufaktury, w stosunku do ceny lepszej manufaktury, była o wiele niższa aniżeli obecnie.

ZAKOŃCZENIE ROZDZIAŁU.

Chcę zakończyć ten bardzo długi rozdział stwierdzeniem, że wszelki postęp w warunkach społeczeństwa bądź pośrednio, bądź też bezpośrednio zmierza ku podniesieniu rzeczywistej renty gruntowej, ku pomnożeniu rzeczywistego bogactwa właściciela ziemskiego, jego zdolności do nabywania pracy lub wytworu pracy innych ludzi.

Rozszerzenie kultury i uprawy zmierza do tego bezpośrednio. Udział właściciela ziemskiego w wytworze ziemi wzrasta nieodzownie wraz ze wzrostem wytworu.

Ten wzrost rzeczywistej ceny niektórych surowych produktów ziemi, który jest najpierw rezultatem rozszerzenia kultury i uprawy, a później przyczyną ich jeszcze dalszego rozszerzania, n. p. wzrost ceny bydła, prowadzi również bezpośrednio do zwiększenia renty gruntowej i to w jeszcze większym stopniu. Wraz z rzeczywistą wartością produktu wzrasta nie tylko rzeczywista wartość udziału właściciela ziemskiego, jego rzeczywiste rozporządzanie pracą innych ludzi, lecz także stosunek jego udziału do całości produktu. Zebranie tego produktu, po wzroście jego rzeczywistej ceny, nie wymaga więcej pracy niż poprzednio. Mniejsza przeto część jego wystarczy na odtworzenie wraz ze zwykłym zyskiem kapitału, zatrudniającego tę pracę. Wskutek tego więcej musi przypaść właścicielowi ziemskiemu.

Te wszystkie udoskonalenia sił produkcyjnych pracy, które bezpośrednio prowadzą do obniżenia rzeczywistej ceny wyrobów rękodzielniczych, prowadzą pośrednio do podniesienia rzeczywistej renty gruntowej. Właściciel ziemski wymienia tę część swego surowego produktu, która przewyższa jego własne spożycie lub, co na jedno wychodzi, cenę tej jego części na wyroby rękodzielnicze. Cokolwiek obniża rzeczywistą cenę tych ostatnich, podnosi cenę pierwszych. Jednakowa ilość pierwszych staje się przez to równoważną większej ilości tych ostatnich; umożliwia to właścicielowi ziemskiemu nabycie większej ilości wygód, ozdób i przedmiotów zbytku, jakich zapragnie.

Każdy wzrost rzeczywistego bogactwa społeczeństwa, każdy wzrost zatrudnionej w niem pożytecznej pracy prowadzi pośrednio do podniesienia rzeczywistej renty gruntowej. Pewna część tej pracy przypada na ziemię. Większa liczba ludzi i bydła zajęta jest przy jej uprawie, produkt wzrasta wraz ze wzrostem zastosowanego w ten sposób kapitału, a renta wzrasta wraz z produktem.

Natomiast przeciwne okoliczności, zaniedbanie uprawy i ulepszeń, spadek rzeczywistej ceny jakiejś części surowego produktu ziemi, wzrost rzeczywistej ceny wyrobów rękodzielniczych wskutek upadku rzemiosł i pracowitości rzemieślniczej, upadek rzeczywistego bogactwa społeczeństwa, wszystko to prowadzi do obniżenia rzeczywistej renty gruntowej, do zmniejszenia rzeczywistego bogactwa właścicieli ziemskich, do uszczuplenia ich zdolności do nabywania bądź pracy, bądź produktu pracy innych ludzi.

Całość rocznego wytworu ziemi i pracy każdego kraju lub, co na jedno wychodzi, cała cena tego rocznego wytworu rozdziela się w sposób naturalny, jak to już zauważyliśmy, na trzy części: rentę gruntową, płace robocze i zysk od kapitału, i stanowi dochód trzech różnych klas ludności: żyjących z renty, żyjących z płacy i żyjących z zysku. One to stanowią te trzy wielkie, pierwotne i zasadnicze klasy każdego cywilizowanego społeczeństwa, i z ich to dochodu pochodzi ostatecznie dochód każdej innej klasy.

Interes pierwszej z tych trzech wielkich klas, jak wynika z tego, cośmy dopiero co powiedzieli, złączony jest ściśle i nierozdzielnie z ogólnym interesem społeczeństwa. Co

jednemu sprzyja lub szkodzi, to z konieczności sprzyja lub szkodzi drugiemu. Gdy ciało publiczne rozważa jakieś zarządzenie dotyczące handlu lub policji, właściciele ziemscy nie mogą dążyć do skłonienia go do szkodliwych dla ogółu zarządzeń w nadziei poparcia przez to swego własnego odrębnego interesu, zwłaszcza jeśli mają jaką taką świadomość tego swego interesu. Coprawda, ta świadomość jest u nich często niezupełnie dostateczna. Są oni jedyną z tych trzech klas, której dochody nie wymagają od nich ani pracy, ani starania, lecz zjawiają się same i niezależnie od jakiegokolwiek planu czy projektu z ich strony. Ta obojętność, będąca naturalnym rezultatem ich wygodnej i zabezpieczonej sytuacji, czyni ich często nie tylko niewiedzącymi, lecz i niezdolnymi do tego wysiłku umysłowego, jaki jest konieczny na to, by przewidzieć i zrozumieć następstwa jakiegoś zarządzenia publicznego.

Interes drugiej klasy, interes tych, którzy żyją z płacy, jest tak samo ściśle złączony z interesem społeczeństwa, jak interes pierwszej. Płaca robotnika, jak już wykazaliśmy, nie jest nigdy tak wysoka, jak wtedy, gdy popyt na pracę ustawicznie się wzmacnia czyli, gdy ilość zastosowanej pracy jest z każdym rokiem większa. Gdy to rzeczywiste bogactwo społeczeństwa się nie zmienia, płaca spada rychło do tego poziomu, który zaledwie wystarcza na umożliwienie robotnikowi założenia rodziny, czyli na utrzymanie stanu robotniczego. Gdy społeczeństwo chyli się ku upadkowi, spada ona nawet poniżej tego. Klasa posiadaczy zyskuje może więcej na powodzeniu społeczeństwa, niż klasa robotnika, ale żadna nie cierpi tak okrutnie przy jego upadku jak ta ostatnia. Chociaż interes robotnika ściśle jest złączony z interesem społeczeństwa, jest on przecie niezdolny do pojęcia tego interesu lub do zrozumienia jego łączności z własnym. Jego położenie nie pozostawia mu czasu na odebranie potrzebnych wiadomości, a jego wychowanie i obyczaje są zazwyczaj takie, że czynią go niezdolnym do sądzenia, nawet gdy jest należycie poinformowany. Dlatego głos jego przy publicznych naradach nie znajduje posłuchu ani uznania, z wyjątkiem specjalnych wypadków, kiedy jego głośnie wystąpienia są wywołane, podniecane i podtrzymywane przez chlebobawców, nie w jego interesie, lecz dla ich własnych odrębnych celów.

Pracodawcy stanowią trzecią klasę, klasę tych, którzy żyją z zysku. Kapitał, zastosowany dla osiągnięcia zysku, jest tem, co wprawia w ruch większą część użytecznej pracy w każdym społeczeństwie. Plany i projekty tych, którzy zatrudniają kapitał, regulują i kierują wszelkimi najważniejszymi czynnościami pracy, a zysk jest celem, do którego wszystkie te plany i projekty zmierzają. Ale stopa zysku nie wzrasta, jak renta i placa, wraz z powodzeniem społeczeństwa, ani nie spada z jego upadkiem. Przeciwnie, jest ona z natury rzeczy niska w bogatych, a wysoka w biednych krajach, najwyższa zaś jest zawsze w tych krajach, które najszybciej zdążają ku ruinie. To też interes tej trzeciej klasy nie ma tej łączności z ogólnym interesem społeczeństwa, co interesy obu innych. Kupcy i przemysłowcy są w tej klasie temi dwiema grupami ludności, które zwykle największe zatrudniają kapitały i które przez swe bogactwo zdobywają największe poważanie publiczne. Ponieważ przez całe swe życie zajęci są planami i projektami, mają często więcej bystrości umysłu, niż większość ziemian. Ponieważ jednak ich myśli ćwiczą się zazwyczaj raczej w dziedzinie interesów własnej gałęzi pracy, niż interesów społeczeństwa, przeto na ich sądzie, nawet gdy wygłaszany jest z największą szczerością (co nie w każdym wypadku się dzieje), polegać można o wiele bardziej co do pierwszej, jak co do drugiej z tych dwu spraw. Ich wyższość nad ziemianinem leży nietylko w ich świadomości interesu publicznego, ile w ich lepszej znajomości własnego interesu, jakiej ziemianin w stosunku do swego nie posiada. Przez tą właśnie przewagę w znajomości własnego interesu wyzyskali nieraz jego wspaniałość i namówili go do poniesienia własnego jak i publicznego interesu, wpoiwszy mu naiwne choć znaczne przeswiadczenie, że nie jego, lecz ich interes jest interesem publicznym. Jednakże interes kupców każdej poszczególnej gałęzi handlu czy rzemiosła jest zawsze pod pewnym względem niezgodny, a nawet przeciwny interesowi publicznemu. W interesie kupców leży zawsze rozszerzyć rynek i ograniczyć współzawodnictwo. Rozszerzenie rynku może często być dość zgodne z interesem publicznym; ale ograniczenie współzawodnictwa musi mu być zawsze przeciwnie i służyć może jedynie do tego, by kupcom, przez podniesienie ich zysków

ponad naturalną miarę, umożliwić ściąganie dla własnej korzyści niedorzecznej opłaty od reszty współobywateli. Propozycja jakiegoś nowego prawa czy uregulowania handlu, pochodząca od tej klasy, powinna się zawsze spotkać z największą ostrożnością i nie powinna być nigdy przyjęta, zanim nie została długo i starannie zbadana, nie tylko z największą skrupulatnością, lecz i z największą podejrzliwością. Pochodzi ona bowiem od klasy, której interes nigdy nie jest ściśle zgodny z interesem publicznym, która naogół ma interes oszukiwać i ciemnić publiczność, i która ją też w różnych wypadkach zarówno oszukiwała jak i ciemniła.



TABLICE ODNOSZĄCE SIĘ DO STR. 196—210

12 lat	Cena za kwarter pszenicy w danym roku			Przeciętna różnych cen tego samego roku			Przeciętna cena danego roku w monetach obecnych czasów		
	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.
1202	—	12	—	—	—	—	1	16	—
1205	{ —	12	—	—	13	5	2	—	3
	{ —	13	4						
	{ —	15	—						
1223	—	12	—	—	—	—	1	16	—
1237	—	3	4	—	—	—	—	10	—
1243	—	2	—	—	—	—	—	6	—
1244	—	2	—	—	—	—	—	6	—
1246	—	16	—	—	—	—	2	8	—
1247	—	13	4	—	—	—	2	—	—
1257	1	4	—	—	—	—	3	12	—
1258	{ 1	—	—	—	17	—	2	11	—
	{ —	15	—						
	{ —	16	—	5	12	—	16	16	—
1270	{ 4	16	—						
	{ 6	8	—						
1286	{ —	2	8	—	9	4	1	8	—
	{ —	16	—						
S u m a							35	9	3
Przeciętna cena							2	19	1¼

12 lat	Cena za kwarter pszenicy w danym roku			Przeciętna różnych cen tego samego roku			Przeciętna cena danego roku w monecie obecnych czasów		
	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.
1287	—	3	4	—	—	—	—	10	—
1288	—	—	8	—	3	1/4	—	9	3/4
	—	1	—						
	—	1	4						
	—	1	6						
	—	1	8						
	—	2	—						
1289	—	3	4	—	10	1 1/4	1	10	4 1/4
	—	9	4						
	—	12	—						
	—	6	—						
	—	2	—						
	—	10	8						
1290	1	—	—	1	10	6	4	11	6
1294	—	16	—						
1302	—	16	—						
1309	—	4	—						
1309	—	7	2						
1315	—	—	—						
1316	1	—	—	1	10	6	4	11	6
	1	—	—						
	1	10	—						
	1	12	—						
1317	2	—	—	1	19	6	5	18	6
	2	4	—						
	2	14	—						
	2	13	—						
	4	—	—						
	4	6	8						
1336	—	2	—	—	—	—	—	6	—
1338	—	3	4						
				Suma			23	4	11 1/4
				Przeciętna cena			1	18	8

12 lat	Cena za kwarter pszenicy w danym roku			Przeciętna różnych cent tego samego roku			Przeciętna cena da- nego roku w monecie obecných czasów		
	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.
1339	—	9	—	—	—	—	1	7	—
1349	—	2	—	—	—	—	—	5	2
1359	1	6	8	—	—	—	3	2	2
1361	—	2	—	—	—	—	—	4	8
1363	—	15	—	—	—	—	1	15	—
1369	{ 1 — — }			1	2	—	2	9	4
	{ 1 4 — }								
1379	—	4	—	—	—	—	—	9	4
1387	—	2	—	—	—	—	—	4	8
	{ — 13 4 }								
1390	{ — 14 — }			—	14	5	1	13	7
	{ — 16 — }								
1401	—	16	—	—	—	—	1	17	4
1407	{ — 4 4 1/4 }			—	3	10	—	8	11
	{ — 3 4 }								
1416	—	16	—	—	—	—	1	12	—
S u m a							15	9	4
Przeciętna cena							1	5	9 1/3

1423	—	8	—	—	—	—	—	16	—
1425	—	4	—	—	—	—	—	8	—
1434	1	6	8	—	—	—	2	13	4
1435	—	5	4	—	—	—	—	10	8
1439	{ 1 — — }			1	3	4	2	6	8
	{ 1 6 8 }								
1440	1	4	—	—	—	—	2	8	—
1444	{ — 4 4 }			—	4	2	—	8	4
	{ — 4 — }								
1445	—	4	6	—	—	—	—	9	—
1447	—	8	—	—	—	—	—	16	—
1448	—	6	8	—	—	—	—	13	4
1449	—	5	—	—	—	—	—	10	—
1451	—	8	—	—	—	—	—	16	—
S u m a							12	15	4
Przeciętna cena							1	1	3 1/2

12 lat	Cena za kwarter pszenicy w danym roku			Przeciętna różnych centego samego roku			Przeciętna cena danego roku w monecie obecnych czasów		
	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.	Ł.	s.	d.
1561	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1562	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1574	{ 2	16	—	2	—	—	2	—	—
	{ 1	4	—						
1587	3	4	—	—	—	—	3	4	—
1594	2	16	—	—	—	—	2	16	—
1595	2	13	—	—	—	—	2	13	—
1596	4	—	—	—	—	—	4	—	—
1597	{ 5	4	—	4	12	—	4	12	—
	{ 4	—	—						
1598	2	16	8	—	—	—	2	16	8
1599	1	19	2	—	—	—	1	19	2
1600	1	17	8	—	—	—	1	17	8
1601	1	14	10	—	—	—	1	14	10
S u m a							28	9	4
Przeciętna cena							2	7	5 ¹ / ₃

Lata	Pszenica za kwarter			Lata	Pszenica za kwarter		
	Ł.	s.	d.		Ł.	s.	d.
1637	2	13	0	<i>zprzeniesienia</i>	79	14	10
1638	2	17	4	1671	2	2	0
1639	2	4	10	1672	2	1	0
1640	2	4	8	1673	2	6	8
1641	2	8	0	1674	3	8	8
1642 ¹⁾	0	0	0	1675	3	4	8
1643 ¹⁾	0	0	0	1676	1	18	0
1644 ¹⁾	0	0	0	1677	2	2	0
1645 ¹⁾	0	0	0	1678	2	19	0
1646	2	8	0	1679	3	0	0
1647	3	13	8	1680	2	5	0
1648	4	5	0	1681	2	6	8
1649	4	0	0	1682	2	4	0
1650	3	16	8	1683	2	0	0
1651	3	13	4	1684	2	4	0
1652	2	9	6	1685	2	6	8
1653	1	15	6	1686	1	14	0
1654	1	6	0	1687	1	5	2
1655	1	13	4	1688	2	6	0
1656	2	3	0	1689	1	10	0
1657	2	6	8	1690	1	14	8
1658	3	5	0	1691	1	14	0
1659	3	6	0	1692	2	6	8
1660	2	16	6	1693	3	7	8
1661	3	10	0	1694	3	4	0
1662	3	14	0	1695	2	13	0
1663	2	17	0	1696	3	11	0
1664	2	0	6	1697	3	0	0
1665	2	9	4	1698	3	8	4
1666	1	16	0	1699	3	4	0
1667	1	16	0	1700	2	0	0
1668	2	0	0				
1669	2	4	4				
1670	2	1	8				
<i>do przeniesienia</i>				60)	153	1	8
					2	11	$\frac{1}{3}$

¹⁾ Brak w rachunku. Rok 1646 uzupełnił biskup Fleetwood.

Lata	Pszenica za kwarter		
	Ł.	s.	d.
1701	1	17	8
1702	1	9	6
1703	1	16	0
1704	2	6	6
1705	1	10	0
1706	1	6	0
1707	1	8	6
1708	2	1	6
1709	3	18	6
1710	3	18	0
1711	2	14	0
1712	2	6	4
1713	2	11	0
1714	2	10	4
1715	2	3	0
1716	2	8	0
1717	2	5	8
1718	1	18	10
1719	1	15	0
1720	1	17	0
1721	1	17	6
1722	1	16	0
1723	1	14	8
1724	1	17	0
1725	2	8	6
1726	2	6	0
1727	2	2	0
1728	2	14	6
1729	2	6	10
1730	1	16	6
1731	1	12	10
1732	1	6	8
1733	1	8	4
<i>do przeniesienia 69</i>		8	8

Lata	Pszenica za kwarter		
	Ł.	s.	d.
<i>zprzeniesienia</i>	69	8	8
1734	1	18	10
1735	2	3	0
1736	2	0	4
1737	1	18	0
1738	1	15	6
1739	1	18	6
1740	2	10	8
1741	2	6	8
1742	1	14	0
1743	1	4	10
1744	1	4	10
1745	1	7	6
1746	1	19	0
1747	1	14	10
1748	1	17	0
1749	1	17	0
1750	1	12	6
1751	1	18	6
1752	2	1	10
1753	2	4	8
1754	1	14	8
1755	1	13	10
1756	2	5	3
1757	3	0	0
1758	2	10	0
1759	1	19	10
1760	1	16	6
1761	1	10	3
1762	1	19	0
1763	2	0	9
1764	2	6	9
64)	129	13	6
	2	0	6 ¹⁰ / ₃₂

Lata	Pszenica za kwarter		
	Ł.	s.	d.
1731	1	12	10
1732	1	6	8
1733	1	8	4
1734	1	18	10
1735	2	3	0
1736	2	0	4
1737	1	18	0
1738	1	15	6
1739	1	18	6
1740	2	10	8
10)	18	12	8
	1	17	3 ¹ / ₅

Lata	Pszenica za kwarter		
	Ł.	s.	d.
1741	2	6	8
1742	1	14	0
1743	1	4	10
1744	1	4	10
1745	1	7	6
1746	1	19	0
1747	1	14	10
1748	1	17	0
1749	1	17	0
1750	1	12	6
10)	16	18	2
	1	13	9 ¹ / ₅

KONIEC TOMU PIERWSZEGO

SPIS RZECZY

	Str.
Od tłumaczów	5
Wstęp i plan dzieła	11

KSIĘGA I

O PRZYCZYNACH DOSKONALENIA SIĘ SIŁ PRODUKCYJNYCH PRACY I O PORZĄDKU, WEDŁUG KTÓREGO JEJ WYTWÓR DZIELI SIĘ W SPOŚÓB NATURALNY POMIĘDZY RÓŻNE WARSTWY LUDNOŚCI

ROZDZIAŁ I.	
O podziale pracy	15
ROZDZIAŁ II.	
O źródle podziału pracy	23
ROZDZIAŁ III.	
Podział pracy jest zależny od rozległości rynku	27
ROZDZIAŁ IV.	
O pochodzeniu i zastosowaniu pieniądza	31
ROZDZIAŁ V.	
O rzeczywistej i nominalnej cenie dóbr, czyli o ich cenie w pracy i cenie w pieniądzach	38
ROZDZIAŁ VI.	
O częściach składowych ceny dóbr	55
ROZDZIAŁ VII.	
O naturalnej i rynkowej cenie dóbr	62
ROZDZIAŁ VIII.	
O płacy roboczej	72
Badania bogactwa narodów.	18

ROZDZIAŁ IX.

O zyskach z kapitału	95
--------------------------------	----

ROZDZIAŁ X.

O płacy roboczej i zysku przy rozmaitych zastosowaniach pracy i kapitału	107
---	-----

Część I. Nierówności, wynikające z natury samych zastosowań	107
--	-----

Część II. Nierówności, spowodowane przez politykę europejską	128
---	-----

ROZDZIAŁ XI.

O rencie gruntownej	153
-------------------------------	-----

Część I. O produktach ziemi, które zawsze przyspa- rzają rentę	156
---	-----

Część II. O produktach ziemi, które czasami dają rentę, a czasami nie dają	172
---	-----

Część III. O zmianach stosunku pomiędzy warto- ściami tego rodzaju produktów, które zaw- sze dają rentę i tego rodzaju, które czasami dają, a czasami nie dają renty	186
---	-----

<i>Dygresja dotycząca zmian wartości srebra, w ciągu ostatnich czterech stuleci</i>	188
---	-----

<i>Zmiany stosunku między względnymi wartościami złota i srebra</i>	221
---	-----

<i>Podstawy podejrzenia, że wartość srebra w dalszym ciągu spada</i>	226
--	-----

<i>Różne następstwa postępu kultury dla trzech różnych rodzajów produktów surowych</i>	227
--	-----

<i>Zakończenie dygresji dotyczącej zmian wartości srebra</i>	249
--	-----

<i>Wpływ postępu kultury na rzeczywiste ceny wyrobów ręko- dzielniczych</i>	254
---	-----

Zakończenie rozdziału	259
---------------------------------	-----

Tablice	263
-------------------	-----



SIEGA

Pedagogiczna Biblioteka Wojewódzka
w Gdańsku

30891/1



020001030891

BIBLIOTEKA

BOHM-BAWERK
z 3-go wydan
Zawadzkiego.
Tom II . . .

NIE POŻYCZA SIĘ
DO DOMU

GĄSIOROWSKA N. Historia górnictwa i hutnictwa w Królestwie Kongresowem	5.—
GIDE K. I RIST K. Historia doktryn ekonomicznych od fizjokratów do czasów najnowszych. Przełożył M. Kwiatkowski. Tom I	3.75
Tom II	4.35
KARPINSKI Z. Zarys polityki bankowej	3.—
KOPERNIKA MIKOŁAJA — Rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne, oraz J. L. DECJUSZA — Traktat o biciu monety. Opracował Jan Dmochowski	5.—
KULISZER J. M. Dzieje gospodarcze Europy Zachodniej. Przełożył W. Morawski. Przejrzał J. Rutkowski. Tom I. Wieki średnie	3.75
Tom II. Czasy nowożytne	—
MALTHUS T. R. Prawo ludności. Wydał, objaśnił i przedmową poprzedził Ad. Krzyżanowski. Przetłumaczył K. Stein	4.05
RICARDO DAWID. Zasady ekonomji politycznej i podatkowania, w przekładzie dr. M. Bornsteinowej	3.—
RYBARSKI R. Wartość, kapitał i dochód.	4.—
ROCZNIK WYŚSZEJ SZKOŁY HANDLOWEJ. Rok I	4.00
Rok II	6.00
ROSE E. Bilans gospodarczy trzech lat niepodległości	3.50
SKARBEEK FR. Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego. Tomów 2	5.—
SMITH AD. Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, w przekładzie O. Einfelda i St. Wolffa. Tom I	—
WARTOSŁ I CENA. Wypisy z dzieł autorów polskich i obcych. Ułożył Wł. Zawadzki	3.00
YULE G. U. Wstęp do teorii statystyki w przekładzie Z. Limanowskiego	4.—
ZAWADZKI W. Teoria produkcji. Próba zbadania społecznych warunków produkcji	8.30
ZBIÓR TRAKTATÓW HANDLOWYCH RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ. Tom I, zes. 1	3.30
Tom I, zes. 2	5.—

W PRZYGOTOWANIU:

QUESNAY F. Pisma, wybrane, w tłum. Zygm. Pietkiewicza . .
TURGOT A. O tworzeniu i podziale bogactw w przekładzie Z. Dączyńskiej-Golińskiej
POPŁAWSKI A. Zbiór niektórych materyj politycznych. . . .
STROYNOWSKI H. Nauka prawa przyrodzonego, politycznego, ekonomji politycznej i prawa narodów
NAX F. Wykład początkowych prawideł ekonomji politycznej.