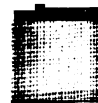


338.1
K959n
v.3

UNIVERSITY OF
ILLINOIS LIBRARY
AT URBANA CAMPUS
EDUCATION



38.1
959n
3

Господарська бібліотека Товариства „Просьвіта“ у Львові.

КНИЖКА VI. З.

I. Кулішер.

НАУКА ПРО НАРОДНЕ ГОСПОДАРСТВО

Приступний виклад.

Книга третя.

Наука про розділ.

Переклав

Микола Залізняк.

ЛЬВІВ, 1914.

З друкарні Наукового Товариства ім. Шевченка.

БІБЛІОТЕКА ДИПЛО
МАТИЧНОЇ МІСЦІ-У.Н.Р
В ІТАЛІЇ
Від. 3... №. 6...

UNIVERSITY OF
ILLINOIS LIBRARY
AT URBANA-CHAMPAIGN

В кожій хаті

повинен знаходити ся

ПОРАДНИК ГІГІЄНИЧНО-ЛІКАРСЬКИЙ НЕДУГИ ПОШЕСТНІ

ЗЛАДИВ

Др. Евген Озаркевич

Директор »Народної Лічниці« у Львові, голова »Руського Тов. лікарського«, дійсний член »Наукового Тов. ім. Шевченка«.

Зміст: Вступне слово. Причини пошестних недуг. Кір. Дифтерія. Шкарлятина. Мумс. Дизентерія. Коклюш. Дур: А) черевний, Б) пятнистий. Віспа: А) звичайна і охоронне щеплене, Б) вітрова. Пошестне запалене мозково-стрижєвих опон. Холера: А) азійська, Б) домашня (холерина). Чума. Способи поборюваня пошестних недуг: А) Асанация, Б) Обсервация, В) Ізоляция, Г) Дезинфекция, Д) Щеплене і вприснене. — Закінчене. Поазбучний список найважніших предметів, про які згадуть ся в сій книжці.

Книжка має 134 стор. друку на гарнім папері і **коштує 1 К**, а в оправі в полотно **1 К 60 сот.**

Книжку поручила Вис. ц. к. Краєва Рада Шкільна до шкільних бібліотек і на нагороди пильности.

Купити можна у всіх книгарнях і в канцелярії
„ПРОСЬВІТА“ у Львові, Ринок 10.

Господарська бібліотека Товариства „Просьвіта“ у Львові.

КНИЖКА VI. З.

I. Кулішер.

УКА ПРО НАРОДНЕ ГОСПОДАРСТВО

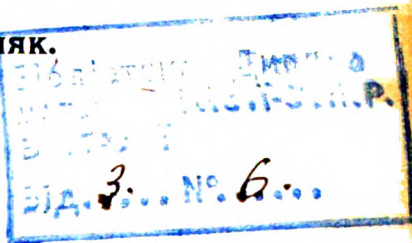
Приступний виклад.

Книга третя.

Наука про розділ.

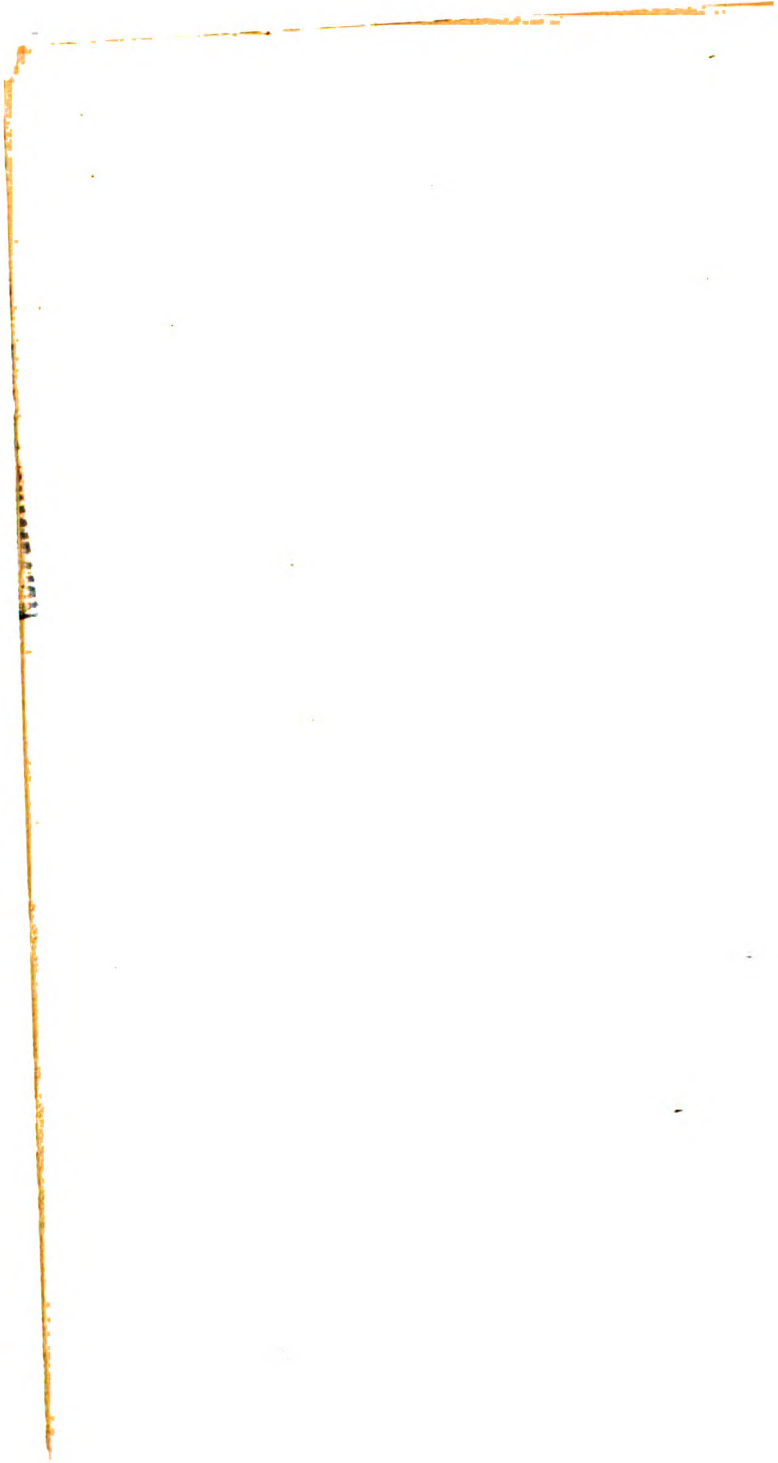
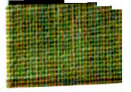
Переклав

Микола Залізняк.



ЛЬВІВ, 1914.

З друкарні Наукового Товариства ім. Шевченка.



338.1

k959n

v. 3

КНИГА ТРЕТЯ.

Розділ.

РОЗДІЛ І.

Доход.

Що таке доход. На первісній щеплі культури продукція і споживане зовсім сходять ся: група людей, громада або племя, вбивши звірину, спіймавши рибу, зраз на місці споживають свою здобич. Однак далішим розвитком господарства, з повстанем домашньої і панщизняної організації продукція і споживане трохи відділюють ся в часі від себе. Правда, вони по давньому відбувають ся в тій самій господарській організації, але між ними існує певне віддалення. продукти лісоводства, скотарства, річний урожай, промислові вироби панщизняних робітників — все се нагромаджується в коморах панського маєтку і споживається в міру потреби. Такі збори, наскільки вони мають постійний характер, правильно обтярюють ся в часі, складають те, що ми називаємо доходом.

На сїм щєблї господарського розвитку весь дохід складаєть ся з натуральних зборів: з продуктів праці членів домашнього господарства, з чинш який панщизняні селяни виплачують в натурі (збіжжя, дріб, яйця, полотно і т. д.). Грошевий дохід появляєть ся доперва тоді, коли селяни виплачують чинш натуралїями, а грїшми. Таким чином дохід земельно-шляхтича в XIII—XV. ст. складав ся з двох частин: з натуральних зборів, що давала земля, яку пан обробляв своїм коштом при помочи панщизняних селян, (панщина), і з грошевого чиншу, який виплачували панщизняні селяни, які не відбували панщини.

Одначе і в сїм випадку ще весь дохід одержуєть ся в середині господарства — доходи зовні, які внаслідок обміну, ще довгий час лишают ся випадковим явищем. Навпаки, по містах дохід ремісника складаєть ся переважно з грошей, які він одержує в руках споживачів за продані їм промислові вироби. Та поруч з сього ремісник звичайно має ще невеличкий дохід в селі власного господарства (він має сад або город, дроби і т. д.); се дає йому певну скількість продуктів для власного споживаня.

Дохід з обміну. В дальших столїтях, в XVI до XVII. ст., головне значінє має грошевий дохід і в селі того який, що приходить зовні — через обмін власних продуктів і услуг за гроші. Такий характер має дохід купця і дохід перекупця-підприємця, а з кінця XVIII. ст. також дохід фабричного робітника, відірваного від землі і позбавленого заробітку в сільсько-господарстві. В XIX. в. дохід робітника складав вже виключно з плати, яку він одержував від підприємця.

Під впливом такої переміни в характері доходу конюристи почали означувати дохід як грошеві побори, які приходять зовні. Вони зовсім забували, що в попередніх часах переважаюче значінє мали не сї обори, а продукти, які одержувано в самім господарстві й призначувано для споживаня в тїм самім господарстві, а не для обміну, не для продажі. Мало того, в XIX. в., а тим більше в XVII—XVIII. в., існували рупи населеня, як наприклад селяни, які й досї одержують значну частину свого доходу у власнім господарстві. Зниженє цїн на збіжє в останній четвєртинї XIX. іку було далеко шкідливіше для великих земельних ласників, ніж для дрібних, з тої причини, що великі ласники продукують головно для збуту, а дрібні переважно для власних потреб. Не треба й говорити про те, що у нас дохід селян, себ-то 85% всього населеня, складає ся на $\frac{3}{4}$ з поборів, які одержують ся у власнім господарстві, і лише решта одержуєть ся при помочи обміну своїх продуктів на гроші. До того-ж продукти, що витворюють ся безпосередно у власнім господарстві, мають таке саме значінє для господарства, як те, що одержуєть ся зовні, при помочи обміну. Обидва сї способи в рівній мірі заспокоюють потреби, а степєнь заможности однаково залежить від розміру оборів і першого і другого роду. Тому треба сказати, що доходом є всякі побори, що постійно повторюють ся в часї.

Гуртовий (брутто) і чистий (нетто) дохід. Усї сї побори складають гуртовий або загальний дохід; натомість чистий дохід се частина гуртового доходу, яка лишаєть ся по відтягненню сїх розходів, по покритю витраченого в продукції апіталу. Таким чином чистий дохід протиставляєть ся

Одна — се покрите капіталів продукції, покрите го оборотового капіталу і частини капіталу осн. Се нерухома частина майна, увязнена в проду не можна уживати на інші ціли, бо коли вона вертаєть ся знову до продукції, а споживаєть ся розміри продукції й обороти господарства мусят шити ся. Инша річ друга частина ціни — те, і шаєть ся по покритю розходів — чистий дохід. є величиною новою, яка є додатком до маєтку, нею можна свобідно розпоряджати, видаючи її заспокоєнь власних потреб, або на збільшене ка уміщеного в продукції.

Народний дохід і його обчислен родний дохід — се цілість доходів поод осіб, з яких складаєть ся нарід.

Одначе не треба забувати, що дохід бс осіб не є чимсь самостійним (наприклад гроші, як жують ся від інших осіб) і тому їх не можна ч окремо, інакше той самий дохід будемо числи рази. Так само дохід держави (податки) є час доходів поодиноких осіб, і тому при численю населеня до нього не треба вже додавати пода

Обчислити дохід якого небудь народу дуж ко; хоч проби таких обчислень робили ся вже лить тому, одначе й досі обчисленя є лише при Найбільше вони наближають ся до дійности т обчисленя основують ся на цифрах, які дає стат доходowego податку. Ся статистика досить добр вадить ся в наших часах, і тому відомости про д які одержують приватні господарства, досить до хоча розумієть ся не треба забувати, що звичай

талови. В ціні продукту ми знаходимо дві частини. Єсть ся низша сума доходу. З статистики доходо-во оподаткованя ми можемо бачити, що народний дохід виносив у Прусах в 1900. р. 5·5 мільярдів корон, а в Злученим Королівстві (Великобританія й Ірляндія) в 1905—1906. р. 9 мільярдів корон. На одиницю населеня припадає в Німеччині й Англії, а також у Франції 500—600 корон, себ-то на родину коло 2.500 корон річного доходу. При сьому зауважено, що дохід зростає скорше, ніж число населеня. В Прусах за час з 1820—1900. р. населенє зросло на 12%, а дохід на 120%; в Великобританії й Ірляндії за десятилітє 1896—1905. р. число населеня зросло на 12%, а дохід на 120%, себ-то населенє значно збогатило ся. Коли взяти приблизні цифри для попередного часу, тоді матимемо, що дохід на одиницю населеня збільшив ся в 5 рази — в Прусах за 150 літ, у Франції за 100 літ, а в Злучених Державах Північної Америки навіть за 50 літ.

Роди доходу. Народний дохід ділить ся на кілька груп, в залежности від тих галузей продукції, в яких він одержуєть ся. При сьому чим далі ми будемо йти назад, тим значнійшим буде дохід, який даєть рільництво. Одначе його значінє поступенно зменшуєть ся в порівнаню з промисловим і торговельним доходом. Наприклад в Англії в половині ХІХ. в. 52% національного доходу припадало на рільництво і гірництво і лише 45% на промисл і торгівлю, а тепер доходу одержуєть ся з промислу і торгівлі.

З иншого погляду народний дохід ділить ся на дві великі часті — на дохід, який є вислідом особистої праці чоловіка, і дохід, який одержуєть ся незалежно від

участі в продукції особистою працею, на основі чого, крім того, що даний чоловік володіє капіталом і землею.

РОЗДІЛ II.

Заробітна плата.

I. Що таке заробітна плата. Робітничі кляса. Заробітна плата се дохід, який одержує робітник при продажу своєї робочої сили. Дохід селянина або ремісника теж є вислідом їх праці, але він є результатом продажу вироблених ними продуктів, а не робочої сили. Селянин і ремісник одержують за плату за свою працю безпосередно в ціні продукту, яка змінюється залежно від умов збуту, так що вони не знають наперед, який буде розмір їх доходу. Навпаки, робітник одержує заробітну плату через продаж своєї робочої сили, одержує її від підприємця і в наперед умовлений розмір. Коли-ж появляється робітничі кляса і заробітна плата?

Середновічні челядники. Середновічний цеховий ремісник не був робітником; він виробляв продукти на своє власне ризико, при помочі власного капіталу, і збував їх на місцевім ринку. Зате наймаються робітниками в дослівнім значінню сього слова були його челядники. Коли повстало ремесло, яке продукувало для місцевого ринку, коли селяни поблизьких почали обмінювати свої хліборобські продукти на реміслові міські вироби, тоді повсталі кляса цехових челядників, яка хоч і не була дуже численною, однак

мала зовсім протилежні інтереси, ніж інтереси цехових майстрів. Вже в XIV. і XV. в. більша частина челядників не мали можливості стати самостійними майстрами-підприємцями, повноправними членами цеху. Починаючи від XIII. в., себ-то майже від часу появи цехів, в які було зорганізоване ремесло на Заході, цехи були замкненими корпораціями, які всякими способами обмежували вступ нових членів до цеху, щоби мати монополію на ринку. Число цехових майстрів зростало дуже поволи, а населені в другій половині XIV—XV. в. дуже збільшило ся; кінець кінцем значна частина челядників мусіла ціле своє жите працювати в майстерні ремісника, на завсїгди лишати ся „слугами“ свого „пана“. Суспільна ворожнеча між майстрами і челядниками найвиразнійше проявляєть ся в страйках челядників, які ми стрічаємо в Англії й у Франції вже в XIII. в., а в Німеччині, де цехове ремесло розвинуло ся пізнійше, в XIV—XV. ст.; ся ворожнеча свідчить про те, що челядники в тих часах вже були окремою клясою, клясою робітників. Німецький історик-економіст Шанц справедливо вказує на те, що цехова організація не лише не розв'язала робітничого питання, але навпаки, рівночасно з її появою повстало також робітниче питання. Таким чином робітничя кляса і заробітна плата, яку робітник одержував за продажу своєї робочої сили, існували вже в середних віках.

Ще численнішою стала кляса робітників, що продають свою робочу силу, в XVI—XVIII. ст., коли давнійші самостійні ремісники, що продукували на місцевого споживача, перемінили ся в найманих робітників перекупця-підприємця, на якого вони працюють в дома разом зі своїми челядниками. Перекупец дає домашнім робітникам матеріял; за працю вони одер-

жують плату, а готовий продукт є власністю перекупця і він збуває його,

Робітнича кляса в XIX. в. Нарешті велика переміна відбулася в XIX. в. Робітнича кляса незвичайно зросла, в багато разів перевищуючи те число з якого вона складалася в попередніх століттях. Багато самостійних ремесел, які ще існували в XVIII. ст. зникли, не витримавши конкуренції з великим промислом, і ремісники перемінилися в фабричних робітників. Далі, сільське населення почало масами покидати села і переходити до міст на фабрики; причиною цього переселення був зріст населення по селах, а також занепад по селах в XIX. в. домашнього промислу, який давніше був важливим помічним джерелом заробку для селян. Нарешті, і в хліборобському промислі появилася безземельна робітнича кляса — наймити. В наших часах робітниче населення в західно-європейських державах виноситься від одної п'ятої до одної третини всього населення країни і від половини до двох третин всього населення, яке живе з власного заробітку.

Та крім цієї зміни що до числа робітничої кляси відбувся ще цілий ряд інших перемін. 1) Доперва від часу появи машин не лише оборотовий, але також основний капітал є власністю підприємця, а через це зростає залежність робітника від підприємця. В давніших часах правні перешкоди — замкненість цехів, заборона переходу до іншої продукції — змушували робітника продавати свою робочу силу; в наших часах з правного погляду робітник має цілковиту свободу стати підприємцем, але цьому стають на перешкоді економічні умови. Робітник не має можливості набути потрібні засоби продукції, примінене яких взагалі корисне лише у великих розмірах. 2) В наших ча-

дах продажа робочої сили звичайно є одиноким доходом робітника; інших жерел він не має. 3) Сучасний робітничий договір звсїгди короткотерміновий; робітник не може продавати свою робочу силу на за-сїгди, не може продати себе в рабство, як давнїйше, але зараз він не є певний завтрішного дня; кожної хвили, за відповідним вивідженем його можна звільнити від роботи і позбавити одинокого жерела до-стнованя — заробітної плати.

II. Форми заробітної плати. Заробітна плата виплачується або в натурі, себ-то в предметах споживаня, або в грошовій формі. Натуральна плата є первісною формою. В середних віках натуральна плата — явище загальне, викликане незначним запасом грошей, який був в обороті в тих часах, і браком дрібних грошових знаків. Ученик середновічного цехового майстра жив під одним дахом з господарем, їв разом з ним і одержував від нього обранє; коли він ставав челядником, йому видавала ся також невеличка грошева плата. По селах наймити з-зсїгди одержують плату лише в натурі. В кінці середних віків натуральна плата челядникам поступенно зникає. При дальшій поширеню домашньої, а потім також фабричної форми продукції, з розвитком грошевого господарства, заробітна плата майже цілковито стає грошевою. Наскільки в промислі натуральна плата ще існує, се робить ся для того, щоби зменшити заробіток робітника; плата виплачується йому лихими продуктами або такими, яких робітник зовсім не уживає; в сїм випадку він мусить збути їх зі стратою для себе. Такий спосіб виплати є надужитєм; закон давно виступає проти нього, починаючи від XIV. в., але він зменшив ся доперва останніми десятиліттями.

Що до сільського господарства, продукції натуральна плата тримала ся і ще в першій половині ХІХ. в. сільські робітники одержували плату ріжними пр перва останніми десятиліттями їх нату значно зменшила ся, а почасти її й зог грошева плата.

Способи обчислення заробітної плати. В залежності від способу обчислення заробітної плати ми можемо розріжнити форми: 1) часову плату, яка означає плату за час, витраченого на виготовлене продукції місяцями, тижднями, днями й годинами, кількості продуктів, вироблених за с акордову (або від штуки) плату, яка означає кількість виготовлених товарів, при с ся на увагу час, витрачений на їх проду

Спочатку заробітна плата виявляла ся в оплаті поживи, одежи і мешканя на той час, при чому челядник жили у цехового майстра й розраховували ся незалежно від того, скільки вони встигали протягом дня. Так само й грошева плата обчисляла ся в середних віках здебільше за ставі витраченого часу: се була річна, річна або поденна плата. Одначе поруч виступала й акордова плата челядника, головно в тих випадках коли він самостійно виробляє продукти, а не працює на майстра. При домашній формі, де робітники виготовляють продукти у себе дома, без всякого договору, плата могла бути лише акордовою. З часом форма оплати почала уживати ся

ганем фабричного способу продукції, хоч тут підприємець і доглядає за роботою.

Акордова плата. Підприємець числив, що кордовою платою він змусить робітника до пильнішої праці, бо при с'єм способі виплати заробіток обітника зростає рівночасно зі збільшенем скількості продуктів, які він виробляє. Але се викликало протести проти акордової плати зі сторони робітничих організацій. Вони вказували на те, що бажане виробити протягом дня як найбільшу скількість продуктів веде до перепрацьовання робітників. На їх думку, акордова плата некорисна для робітників також з тої причини, що акордова плата за одиницю продукта встановлюється здебільшого таким способом, що в результаті зарібок робітника є меншим, ніж при часовій платі. Одначе ті самі робітничі організації мусіли признати, що акордова праця має також свої добрі сторони. Зона дає робітникам можливість добивати ся додаткової плати за кожду додаткову роботу, яку викликають успіхи техніки, одержувати висшу плату, коли нові, складніші й рухливіші машини викликають більшу витрату сил зі сторони робітника, бо в с'єм випадку збільшене праці йде в парі зі зростом скількості продуктів. Тимчасом при поденній платі технічні удосконалення минають безслідно для робітників. Ся обставина має особливе значіне в прядільно-ткацькій продукції, де при акордовій платі робітник автоматично має користь від кожного збільшеня числа веретен або збільшеня швидкости машин, бо скількість вироблюваної пражі зростає в відповідних розмірах. Тому в наших часах акордова плата також серед робітників має далеко більше сторонників, ніж ворогів: принаймні в Англії противників її є коло 300 тисяч робітни-

ків (особливо союзи робітників в будівельнім і машино-будівельнім промислі), а сторонників понад 570 тисяч (серед них насамперед союзи в прядільно-ткацькім і в гірничім промислі). Навпаки, в області сільського господарства й досі панує часова плата, бо більшість операцій що до оброблення землі не допускає розцінки що до скількості продукту.

Злучене часової й акордової плати. Що до способів обчислення заробітної плати розвиток іде в тім напрямі, що на місце простіших форм приходять складніші. Час, витрачений в продукції, від якого залежить часова плата або скількість вироблених продуктів, на підставі якої означається акордова плата, є лише зовнішню прикметою, яка лише по середню дозволяє оцінювати витрачену робітником енергію. Тому замість сих способів приходять досконаліші способи вимірювання, які дають можливість дійсно сорозмірити плату зі скількістю праці, яку вложив робітник в продукцію. Найпростішим способом розцінки праці після енергії, яку витратив робітник є злучене разом обох форм плати: часової плати за певний час і акордової плати. Річ у тім, що в дійсності і підприємець і робітник як при часовій, так і при акордовій платі беруть на увагу обидва моменти — і час, потрібний для виконання певної роботи, і вислід роботи протягом певного часу. Тому тепер ми знаходимо в різних галузях продукції часову плату, при якій одначе робітник обов'язаний виробити певну скількість продукту. І так само знаходимо акордову плату при якій означається найменший денний заробіток або найбільша скількість вироблених продуктів. Завдяки сьому час і продукт набувають в обох випадках майже однакового значіння при розцінці праці.

Премії. При такому злученю обох форм оплати праці до звичайної заробітної плати додається звичайно ще додаткова плата або премія в випадку, коли робітник проявляє велику пильність, коли він виробляє більше від установленної найбільшої кількості продукту. Наприклад в одних випадках при часовій платі на акордовій підставі премія видається за продукти, вироблені понад певне число; при акордовій платі на часовій підставі вичислюється пересічна кількість часу, потрібна для виготовлення продукту, і за все заощаджене в часі виплачується окрема премія; в обох випадках премія видається за більшу швидкість в продукції. Існує ще третя форма премії — за зменшене коштів продукції, за заощаджене на матеріалі, за обережне обходжене з машинами, за кращу якість продукту.

Участь у зисках. Ми можемо зауважати також інший напрям в новітньому розвитку форм оплати праці — бажане поставити заробіток робітника в залежність від дохідності підприємства. Це робиться звичайно в той спосіб, що крім звичайної заробітної плати робітники одержують також певну частину від чистого зиску підприємства, беруть участь у зисках. В цьому випадку одна частина заробітку робітника, як і давніше, стоїть в тісному зв'язку (в залежності від форми заробітної плати) від витраченої ним енергії. Друга частина означається не лише його власною працею, але також працею інших робітників, діяльністю підприємця, технікою продукції, становищем говарового ринку, себ-то усіма тими чинниками, від яких залежить зиск підприємця. Був час, коли економісти поклали великі надії на цей спосіб оплати, в якому робітник крім заробітної бере також участь

в зисках підприємства; вони думали, що с припинить вороговане між робітниками і підп. Одначе робітничі організації повстають про в зисках, бо се на їх думку має ріжні некој робітників. В одержуваню частини зиску в к беруть участь лише ті робітники, що просл лий рік в підприємстві, а часом ті, що служ роки. А се тримає робітників при підприємстві їх слухляними знярядами в руках підприємця. Це має розвиток робітничих союзів. Кожда участі ку тягне для них утрату участі в зиску; їх і кажуть представники робітничих союзів — звязані з інтересами окремого підприємства, тересами цілої робітничої кляси, а сього т но бути.

Чим більше дохід робітника стає зале всього доходу підприємства, а не означаєть ред, тим більше він тратить форму заробіт і наближаєть ся до иншої форми доходу з до доходу самостійного підприємця, наприк сника. Ся переходова форма доходу найбл ходить до доходу підприємця в тих випаді умова для участі в зисках підприємства є та урядники або робітники складали частину кап приємства, набуваючи його акції або складак на книжочки в сім підприємстві, або коли са що видаєть ся робітникам, повертаєть ся по весь на набуване акцій підприємства. Володін звичайно дає право голосу на загальних збс онерів і таким чином дає робітникам усї прав ків підприємства. Звідси вже недалеко і до ції на кооперативних підставах, де вся управ емством знаходить ся в руках робітників, і д

ий зиск, а не частина його, іде на користь робітників.

Змінна скаля. В англійській промислі уживається в наших часах також іншого способу оплати праці, який теж ставить зарібок робітника в тісний зв'язок з дохідністю підприємства. Се так звані „зміні скалі“, при яких зарібок робітника встановлюється в залежності від ціни товару, який він виробляє, так що з кожним зростом або зменшенням ціни ама собою змінюється також зарібна плата. Очевидно, і тут дохід робітника є не зарібною платою чистій форми, а переходною формою від зарібною плати до доходу підприємця, бо її величина залежить не від успішности праці поодинокого робітника, від дохідности цілого підприємства. Одначе дохідність підприємства залежить не лише від ринкової ціни продукту, але також від величини коштів продукції. Тому від часу до часу робиться перегляд „скалі“, обляють зміню в відношенню між ціною й платою відповідно до перемін, які доконалися в коштах продукції, в техніці, в ціні матеріялу. Далі, при сій формі плати звичайно означається заразом мінімум плати, з другої сторони, починаючи від певного рівня, зарібок робітника зростає поволийше, ніж ціна продукту. Розуміється, завдяки сьому дохід робітника ще значній мірі заховує характер зарібною плати. Але о доходу підприємця його наближує та обставина, що при сім способі оплати робітників не лише частина зарібку, але весь зарібок, стає залежним від гановища товарового ринку; зарібок тратить характер наперед означеної оплати.

III. Способи встановлення зарібною плати. Також в способах установлення зарібною плати.

ти dokonують ся важні зміни. В середних вік цехи мали свободу самоуправи; власти не до справ, що належали до внутрішнього жи Найрізкійше се проявляло ся в відношені нників, до „слуг“, які цілковито залежали цеху. Цех установлював також заробітну п нників. Щоби кошта продукції були однак майстрів, і ремісники не могли відбивати од гого найкращих робітників, даючи їм ви цехові майстри спільно встановляли найвис ну плату, висше від якої ніхто не мав пр На майстрів, що давали своїм челядникам шу від установленої, а також на челядникі рали сю плату, цех накладав грошеву кару ном в середних віках роботодавці односто новлювали заробітну плату.

В XVI—XVIII, ст. право установлюват плату як для челядників, так і для робітни цювали на перекупців, перейшло від цехів ної власти. Плату означували або праві урядники, як се було на континенті Евро цеві виборні особи, як се було в Англії, д плату встановляли мирові судії. Але в усіх ках се була найвисша плата, і робітники домагане висшої плати: тимчасом за ви меншої від установленої роботодавців не ким чином держава в XVI—XVIII. ст. вста робітну плату в формі так с. Держава ціл яла на стороні промисловців, в яких вона рителів корисних промислів серед населеня власть старала ся знижувати заробітну пла часах панувало переконанє, що низька п удешевленю цін на товари й дає можливіс

зати з витворами інших країн. Розуміть ся, такси означували лише найвисший рівень заробітної плати, в межах такси підприємці й робітники могли укласти свобідні договори. Одначе такси позбавляли робітників можливости при корисних обставинах здобути собі плату висшу від тої, яку встановлювала такса.

Свобідна конкуренція й особистий робітничий договір. Але навіть там, де не було такс, робітники мали дуже невеликий вплив на заробітну плату, бо не було свободи руху й свободи вибору занять. А коли переселене в інші місцевости було дуже утруднене, перехід до іншого промислу був обмежений, робітники цілковито були в руках місцевих підприємців даної галузи промислу; вони мусіли приймати ту плату, яку їм давали промисловці, бо не мали куди йти, не мали можливости свобідного вибору.

Проти такого порядку виступив в кінці XVIII. ст. відомий англійський економіст Адам Сміт; він казав: „сама справедливість вимагає, щоби ті, хто годує й одягає ціле населене, а також буде для нього дома, одержували таку частину продуктів власної праці, яка вистарчала би до того, щоби вони мали добру поживу, одіне і мешканє“. Він думав, що становище робочих клас суспільности поліпшить ся тоді, коли будуть усунені всякі обмеження, скасовані правительственні такси й цехові привілеї, коли кожному вільно буде по своїй волі вибирати собі місце мешканя й занятє. „Весь маєток убогого, писав він, — се сила і зручність його рук; перешкоджати йому в уживаню по власній волі сеї сили й зручности, коли він нікому не робить нічого лихого, се отверте насильство“.

Домаганя, які виставив Адам Сміт, здійснили ся в XIX. в.: скасовано такси на заробітну плату й обме-

ження свободи робітничого договору. Наступила доба, коли заробітна плата встановлювала ся на основі згоди між підприємцем і робітником при істнованю свободної конкуренції. Характеристичною прикметою сеї доби є те, що поодинокий робітник укладає договір з поодиноким підприємцем. Але рівночасно кождий підприємець мусить мати на увазі, що з ним конкурують інші підприємці, які відібують від нього робітників, коли він запропонує їм занадто низьку плату. Так само робітник мусить памятати, що за його плечима стоять інші робітники, які займуть його місце, коли він не згодить ся на запропоновані йому умови. При такій подвійній конкуренції й укладаєть ся індивідуальний робітничий договір.

Угоди підприємців. Одначе не треба забувати, що зовсім свободної, нічим не обмеженої конкуренції серед робітників і серед підприємців ніколи не було. Ще Адам Сміт вказував на те, що підприємці завсїгда укладають між собою угоди, щоби не підвищувати заробітної плати понад певний рівень; хто з них не додержить сеї угоди, того вони уважають зрадником; а часто вони закладають також союзи для зниження вже встановленої заробітної плати. При таких умовах індивідуальний свободний робочий договір мусить зникнути. Коли усунено конкуренцію між підприємцями, тоді робітничий договір укладаєть ся вже не між поодинокими підприємцям і поодиноким робітником, а між організацією підприємців і поодинокими робітниками; в всім випадку перевагу все матиме організація підприємців; вони мають спромогу змусити робітників, щоби вони прийняли запропоновані їм умови.

Спільний робітничий договір. В останній чверті XIX. в. обставини змінили ся. Замість угод між підприємцями окремих місцевостей повстали могутні союзи підприємців певної галузі продукції, які охоплюють підприємства цілої області й навіть цілої країни. Синдикати підприємців дбають не лише про управління продукції і підвищене цін на вироблювані ними товари — вони мають на меті також зменшене заробітної плати. Одначе ще скорше в Західній Європі й Америці повстали робітничі організації, які мають на меті усунути конкуренцію серед робітників. Вони єднають робітників певної галузи продукції в один союз; замість договорів, які укладали поодинокі робітники з поодинокими підприємцями, приходить договір, який укладає представник робітничого союзу в імені всіх своїх членів. Таким чином замість особистого робітничого договору повстає договір спільний, який є вислідом згоди між організацією підприємців і союзом робітників.

При особистім робітничім договорі робітник за всігди слабший від підприємця: підприємець може вибрати з поміж багатьох робітників, він може витримати деякий час без роботи, нарешті він краще знає умови ринку, ніж робітники. Зрозуміло, що при таких обставинах умови ставить підприємець; робітник може лише годити ся або не годити ся на пропоновані умови, і звичайно мусить годити ся — голод змушує його до сього.

Яке значіне має спільний договір. Спільний договір зовсім змінює становище робітника, який продає свою робочу силу. Договір укладає фаховець, який є на службі у робітничого союзу; він добре знає становище ринку і вміє вести переговори не гірше від

підприємця. Усуваєть ся конкуренція серед робітників, і вони виступають на ринку праці як одна цілість. Повстає дійсно свобідний договір між обома сторонами. Робітники можуть не прийняти умов, які пропонує підприємець; вони знають, що інші робітники не підуть на їх місце, бо робітничий союз означає ті умови, на яких його поодинокі члени годять ся працювати.

Такий характер має робітничий договір в англійськiм промислі і в багатьох випадках також у Злучених Державах.

Таким чином в способі встановлення заробітної плати відбувають ся протягом її історичного розвитку ще значнійші зміни, ніж у формі оплати й розцінки праці. Суть сього розвитку ми можемо означити таким способом. Спочатку робітник одержує яко плату лише таку частину виробленого продукту, яку йому уважає за потрібне давати господар; але з часом робітник здобуває все більший і більший вплив на означене тої частини продукту, яка йде на його користь.

IV. Розмір заробітної плати. Заробітна плата є вислідом боротьби між підприємцями і робітниками, між продавцями і покупцями своєрідного товару, який називаєть ся робочою силою. Вислід боротьби, що відбуваєть ся на ринку праці, залежить від економічної сили сторін, від відношення між попитом і подачею. Коли ми розглянемо економічну силу кожної сторони, то побачимо, що вона залежить від двох обставин. Перша обставина — відношене між числом робочих рук, потрібних для підприємців, і числом робітників, що шукають заробітку, себ-то між запотребованем робочої сили і скількістю населеня, яке предкладає свою працю.

а обставина — степень організації кожної сторони ринку праці, інакше кажучи, відношене між конкуренцією, що панує серед підприємців з одної сторони серед робітників з другої сторони.

Ся друга обставина і сходиться з тим, що ми вважали висше під назвою способу встановлення заробітної плати, бо спосіб устанавлення заробітної плати вказує на те, як високо зорганізована кожда сторона на ринку праці. Характер і степень організованої кожної сторони в кожній добі економічного життя залежить головно від суспільних і культурних обставин. Від сих обставин залежить, як відноситься до підприємців і робітників: чи уважає вона за справедливе штучно обмежувати заробітну плату, чи тримається за принцип особистого договору, чи нарешті додержується існуюче положення. Так само від культурних обставин життя залежить, наскільки та чи инша сторона вміють користуватися свободою союзів, наскільки добре розвивають організацію підприємців і робітників, наскільки вони відповідають цілям, які собі ставлять і т. д.

Навпаки, чинники, що впливають на числове відношене між попитом і подачею, мають чисто-економічний характер. Запотребоване робочої сили зі сторони підприємців насамперед залежить від попиту зі сторони споживачів на той товар, який продукується при помочи сеї робочої сили. А подача праці залежить від числа населення взагалі і особливо від тої його частини, яка продає свою фізичну працю.

Обидві обставини, які ми отсе розглянули, мають однакове значенне при встановленю висоти заробітної плати. Обидві мають значенне в усіх добах економічного життя, але ділають або в тім самім напрямі,

або в просто протилежнім. Але вони діла часи з неоднаковою силою, і коли вони діл тилежних напрямх, гору бере та обставин нім часі має більшу силу. З усіх сих причи плата, будши однаковою величиною для і ного часу, дуже зміняєть ся в ріжних доб разом вона хитаєть ся лише в певнх ме може переступити на довгий час.

Висший і низший рівень за плати. Висшим рівнем заробітної пл висшою границею є вартість витворюван ком продукту, одначе підприємець конечно ти певний пересічний зиск, щоби він мав і дати свій капітал і провадити підприємств неоднаковий в ріжних добах, але заробіт коли не може забрати звичайного для зиску. Коли заробітна плата переступає с ріжницю, тоді буває таке: або скорочуєть ція і зменшуєть ся попит на робочу силу, пит приймає організовану форму — в обох ках заробітна плата мусить зменшити ся також третий випадок: робітники є так д нізовані, що підприємці мусять згодити ся ний зиск; від сього часу звичайним стає зменшений рівень зиску. Низший рівень плати, її найнижша границя залежить від які конечно потрібні для підтриманя житя робітника і його родини. А се звичайн (в тім випадку, коли заробітна плата в в грошах) від ринкової ціни тих продукті ває робітник, від вартости поживи, одеж На поживу витрачуєть ся тим більша части ку, чим він менший. З сього виходить, ш

нено найнижшого розміру заробітної плати в кождім часі треба брати на увагу майже виключно вартість споживних продуктів, а головню ціну хліба, головного предмету поживи.

Реальна і грошева плата. Таким чином ціни предметів споживання робітничої класи взагалі і ціна хліба зокрема мають величезне значінє при означенню рівня заробітної плати. При великім зрості ціни на збіже та грошева плата, яка уважала ся високою, відразу може зробити ся зовсім невеликою. І навпаки, при зниженю ціни на збіже невелика грошева плата стає високою, бо дає можливість заспокоювати нові потреби, а давнійші потреби заспокоює певнійше. Тому від грошевої або номінальної плати, яку виплачує підприємець (ся плата виявляєть ся в певній скількості гроший) треба відрізняти плату реальну, яка означаєть ся тою скількістю предметів споживання, яку робітник може купити за одержані гроші. Для підприємця має значінє виключно величина грошевої плати, яка видаєть ся робітникови, бо від сього залежать його видатки на винаєм робітників. Навпаки для робітника грошева плата не має значіня: для нього важнійшою є реальна плата, від якої залежить для нього можливість купувати більше або менше предметів.

Рівень реальної плати залежить від двох обставин — від грошевої плати і ціни продуктів. Коли сей рівень зменшуєть ся низше певної границі — чи то через зменшенє грошевої плати при незмінній ціні продуктів, особливо збіжа, чи через зріст ціни на збіже, чи нарешті при рівночаснім зменшеню грошевої плати і збільшеню ціни на збіже, — тоді існуванє робітника стає неможливим. Тоді мусить зменшити ся подача

робочих рук -- або при помочи збільшеної смертності й зменшеня числа уроджень, або при помочи збільшеної еміграції населеня. Лише після того заробітна плата знову доходить до свого низшого рівня. Розуміть ся, осягнене сеї ціли можливе також при помочи иншого способу — через красшу організацію робітників. Але робітники, що стоять на найнижшій рівни, яким кожде зменшене грошевої плати або підвишене цін на збіже загрожує голодовою смертю, рідко знаходять в собі стільки сили, щоби бороти ся з підприємцем при помочи усуненя конкуренції серед свого власного окруженя. На се спосібні лише ті робітники, які мають певні засоби; в сїм випадку вони дійсно часом можуть успішно виступити проти проби підприємців зменшити заробітну плату, можуть осягнути се силою самої організації.

Заробітна плата завсїгди стоїть в зазначених двох межах (висшої й низшої границі), хоч часом (навіть в протягу десятиліття) вона може вийти поза сї межі: розглянені обставини, що змушують заробітну плату знову вернути в сї межі, ділають не відразу, а лише по упливі певного часу. І усунене капіталу з підприємств, і зменшене скількості населеня, і повстане сильних союзів, все се робить ся не так швидко, вимагає значного часу. Тому все те, що висше говорило ся про висший і низший рівень заробітної плати має значіне в відношеню лише до більших відступів часу — до півстоліть і століть.

V. Теорії заробітної плати. „Природна плата“ Рікарда. В кінці XVIII. і на початку XIX. ст. заробітна плата стояла незвичайно низько, не перевищувала коначного для робітника мінімуму, а часом навіть ще більше зменшала ся. В звязку з сим стоїть

теорія Рікарда; мінімум (найменшу кількість) засобів до існування, себ-то те, що є низшою границею заробітної плати, він признає тим природним рівнем, до якого завжди змагає заробітна плата, й якого вона не може довго перевищувати. „Коли ринкова ціна праці, — каже Рікардо, — перевищує її природну ціну, становище робітника стає щасливим і цвітучим, він має більшу кількість предметів, конечних до життя і до забави, і тому може виховати здорову і численну родину. Але завдяки високій ціні праці число робітників зростає, і плата знову знижується до природної ціни праці. Часом вона спадає ще низше“. В сім випадку „доля робітників оплакана, бо убожество не дозволяє їм мати ті вигоди життя, які через привычку стали конечно потрібними. Доперва тоді, коли через голодування число робітників зменшується, ціна праці підіймається до природного рівня, і робітник знову починає користати з деяких вигод, які дає природний рівень його заробітної плати“. Таким чином заробітна плата завжди рівнається тому, що „потрібне робітникам до існування і для продовження роду, але без приросту і без зменшення“.

Правда, Рікардо додає, що „природний рівень заробітної плати змінюється в різних добах, а також значно різниться в різних країнах, головню в залежности від звичаїв і привычок народу“. Але його наслідники справедливо надавали мало значіння сьому застереженню, бо з цілого викладу теорії Рікарда виразно видко, що він в платі, яка є конечно потрібною до життя, добачує ту плату, яка конечно мусить встановити ся під впливом свобідної конкуренції на ринку праці.

Зелізна закон Лясаля. Тс (в 1863 р.) і формулував теорію Рікарда та бом. „Зелізна закон, що управильноє пр умовах, при панованю попиту і подачі на г кий: пересічна заробітна плата завсїгди звс найменшої скількості засобів до істнован: жаєть ся в народї потрібною до житя і д женя людського роду. Се точка, навкруги гди хитаєть ся дійсна заробітна плата, ш ніколи на довший час ні підняти ся понад сти низше від неї“. В першім випадку пол новище робітників викликає збільшенє чис і більше число уроджень серед населен: збільшенє подачі робочих рук; в другім і гіршенє становища робітників тягне за со цю, зменшенє числа подруж і уроджень, з ности і значить зменшенє подачі робочої і друге веде до того, що плата повертає до чайного рівня, який рівнаєть ся найменшій потрібних засобів до істнованя. Такий є „з закон“ заробітної плати. .

Фонд заробітної плати. Теорія ний закон стоїть в тіснім связку з другою з теорією фонду заробітної плати. чили висше, після теорії Рікарда, кожде умов житя тягне за собою зріст населеня, викликає знову зменшенє заробітної плат заробітна плата зменшуєть ся? Адже зріст мусить повести до зменшеня заробітної п в тім випадку, коли попит на робочі руки так швидко, як населенє. Рікардо дійсно з того припущеня, що капітал, себ-то попит руки, є незмінним, нерухомим; всі зміни від

лише в подачі, в зрості населення, себ-то робочих рук, або в зменшенню їх числа. Таким чином він припускає існування певного фонду, з якого виплачується заробітна плата і який в кождім часі є величиною означеною й постійною. Капітал, що уміщується в продукції, розглядається як величина, наперед означена для кожного часу. А що всі інші кошти продукції розходяться на основний капітал і на частину оборотного капіталу, а також зиск) теж є наперед означеною величиною, то й решта, себ-то фонд, з якого виплачується заробітна плата, ніяк не може бути збільшений.

Таким чином те, що теорія „зелізного закону“ виставляла як вислід свободної конкуренції, „теорія фонду“ признавала безусловно конечним, незалежно від існування того чи іншого способу встановлення заробітної плати. Очевидно, при усуненню конкуренції між собою, при красшій організації на ринку праці, робітники могли би боротися проти „зелізного закону“. Але теорія фонду не дає навіть такого виходу: коли фонд не змінюється і населення не зменшується, загальне збільшення заробітної плати неможливе. Можливе лише часткове збільшення її для певних груп робітників, яке з конечности мусить іти в парі зі зменшенням плати для інших груп. Тому ще в 60-их роках негативно відносилися до всяких робітничих союзів: воно, мовляв, приносить користь лише певній групі робітників, але зі шкодою для всіх інших. На думку Лясаля робітники можуть боротися проти „зелізного закону“ лише при помочи продукційних товариств, де робітники стануть самі підприємцями; тоді „зелізний закон“ стратить для них своє значіння; дер-

жава мусить дати в розпорядженє роб
потрібний для заснованя продукційних

Критика теорії фонду зар
ти. Німецький економіст Герман ще в
вав, що теорія фонду заробітної плати
казав, що в дійсности жерелом заробіт
хід споживачів, і таким чином попит
означаєть ся попитом на продуктов
продукти, а рівень плати — ціною, як
за продукт. Капітал підприємця, з яко
заробітна плата, є лише посередним к
живачем і робітником, яке підприємець
назад в формі уторгованих за продукт
теорію фонду захитано аж тоді, коли е
номіст Джон Стюарт Міль, що її про
відкинув її і заявив, що рівень зиску н
яку годі змінити: робітничі союзи мо
висшу плату коштом зменшеня зиску.

Дійсно при докладнійшій розгляді
що попит на працю є величиною зміни
таєть ся в залежности від попиту на то
кують ся при помочи робітників. Під
сього попиту повстають при помочи к
пітали, нагромаджують ся нові капітал
паси перетворюють ся в капітал.
Так зиску є величиною, яка підлягає змінам
може зростати не лише той капітал, і
в продукцію, але також та його части
чуєть ся на виплату робітникам, може
при зменшеню зиску; робітничі орга
зі способів для осягненя сеї ціли.

Та хоч теорія фонду є хибною й і
носити до всіх часів, одначе для того

овстала, вона до певної міри мала рацію. Ще на по-
чатку XIX. в. збільшене попиту на працю було мож-
ливе лише в дуже обмежених розмірах, бо кредит був
обмежений і нагромаджене капіталів відбувалося дуже
поволи; організації робітників також були мало роз-
винені, мали випадковий характер, і тому не могли
спішно боротися за збільшене заробітної плати.

В другій половині XIX. в. обставини дуже зміни-
лися, і попит на працю і сила робітничих організацій
дуже зросли. Кінець кінцем заробітна плата дуже пе-
ревисила рівень, який є конче потрібним для істно-
вання робітника: він зміг заспокоювати не лише ті-
лесні, але також умові свої потреби. Економічна на-
ука мусіла признати, що не лише теорія фонду, але
також теорія „зелізного закону“ є хибні.

VI. Історія заробітної плати. Щоби ви-
яснити, як різні обставини в різних часах економіч-
ного життя впливали на заробітну плату, треба прослі-
дити розвиток реальної заробітної плати в остан-
ніх 6—7-ох століттях, ділячи сю велику добу економіч-
ної історії на кілька великих періодів.

Заробітна плата в XIII. в. В XIII. в., коли
повстав промисл в західно-європейських містах і по-
чала повставати кляса челядників-робітників, заробітна
плата зпочатку стояла відносно високо, понад най-
меншу скількість засобів, конче потрібних для істно-
вання робітника. З одної сторони, був великий попит
на промислові вироби зі сторони сільського населення,
а з другої сторони, населене, і з окрема населене про-
мислове, зростало дуже поволи. Хрестові походи, по-
стійні війни й пошести нищили масу населення; невро-
жаї, що повторювалися що кілька років, також дуже
перешкоджали зростови населення; нарешті частина на-

селення йшла на схід, відбувала ся кольонізація
вянських земель (теперішних східних Прус, Поль
стрії), так що подача робочої сили була невели
ше в тих небогатьох галузях продукції, де
джено в сїм часі технічні поліпшення, становище
ників погіршило ся. В сих галузях попит не з
ся, не зважаючи на зниженє цїн, бо в тих ч
вари продукували ся для місцевого, дуже обме
ринку; до того-ж челядникам, що не могли
собі занятя, годі було перейти до інших галу
дукції; се було заборонене, сього не допуска
вий устрій. В такім нещасливім положеню опи
челядники-суконники, коли заведено млинки для
лювання сукна, які значно зменшили запотр
робітників. Не диво, що сї челядники всяким
бами бороли ся проти нового винаходу і каз
він виробляє сукно гірше від того, яке дає р
роблене.

Чорна смерть 1378—1350 р. й її вплив на
заробітну плату. В 1348—1350 р. по всїй
лютувала чорна смерть (чума), яка зменшила
населення від одної третини до половини; вона
ла до збільшення заробітної плати як челядників
і сільських наймитів. Ріжні держави видавали в
найріжнороднійші такси заробітної плати, о
змогли спинити її зросту. Страйки челядників
ських наймитів привели до того, що плата зр
держави забороняли під карою смерти дава
брати плату висшу від тої, яка була перед
смертю. Наприклад в Англії реальна плата с
робітників, вимірювана кількістю хліба, яку м
вати робітник, збільшилася в другій половині
майже в два рази; плата міських робітників :

а ся більше як півтора раза. Таким чином завдяки значному перевищенню попиту на робочу силу (попит найже не змінив ся) над її подачею (вона дуже зменшилася), робітники при встановленю заробітної плати були сильнішою стороною, ніж роботодавці — цехові майстри й дідичі. А тимчасом сі роботодавці мали право односторонного і необмеженого означеня розмірів заробітної плати і взагалі були далеко краще зорганізовані, ніж робітники (принайменше се можна сказати про цехових майстрів, які були без порівняння краще зорганізовані, ніж челядники, яких союзи для боротьби з майстрами повстають доперва в XV. в.). Одна обставина — відношене між запотребованем робочих рук і їх подачею сприяла зростови заробітної плати; друга обставина — відношене між зорганізованем обох сторін, перешкоджала сьому зростови, таким чином обидві обставини ділали в зовсім протилежних напрямках. Одначе перша обставина, завдяки величезному зменшеню числа населеня неминучо мусіла переважити другу.

Час XV—XVII. ст. Зовсім инший характер мали дальші столітя — XV. ст., особливо перша половина його, і XVI. ст.: скрізь ми бачимо швидкий зріст населеня. До сього долучуєть ся ще одна важна обставина, що впливає на зменшене заробітної плати: збільшуєть ся та частина населеня, яка продає свою фізичну працю на ринку, особливо в області промислу. Ряди робітничої кляси збільшують ся в XVI—XVII в. новими зажими. Чужоземці, жінки, селяни підміських сіл, які давнійше не могли вступати до цеху, а значить не могли займатися промислами (цех мав монополію продукції в кожній місцевости), — тепер з обмеженем сього монополію в усіх важніших галу-

зях продукції, почали займати ся виготовле слових виробів, працюючи на перекупця. Перекупцеви продавав тепер свої продукти нійший самостійний цеховий майстер, який назву майстра, а в дійсности перемінив ся го робітника. Рівночасно з сим відбуваєть варових цін, при чім ціни сирівців зросли з ше, ніж ціни готових продуктів, так що зиск підприємців. Перекупці скористали зі подачі робочої сили і з великої конкуренції бітників, що вербували ся серед найріжнверств населеня, які нічого спільного між мали. Зорганізувавши ся в союзи й компанії старали ся перешкодити зростови грошевої плати в тім розмірі, в яким зросли ці дукти, себ-то старали ся зменшити реаль в той час як ціна споживних продуктів, оскільки, дуже зросла, ще більше, ніж ціни сирівців в промислі, грошева плата в XVI—XVII ст. була дуже небогато, так що реальна плата зросла. В Англії міський майстер в другій половині XVI ст. набути за заробіток, одержаний протягом десяти цілу скількість хліба, потрібну для вижити й родини протягом року, так що весь заробіток, 42 тижднів, він міг видавати на заспокоєння потреб. Тимчасом в другій половині XVI ст. в Англії набути ту саму скількість хліба протягом 20 тижднів, а в другій половині XVII ст. в 40 тижднів, а в XVIII ст. йому не вистарчало цілого річного заробітку на закупно потрібного йому хліба.

XVIII ст. Очевидно, що в сїм випадку заробіток не вистарчало на закупно потрібного хліба, вже стояла низше мінімуму. Потрібне бул

одачі робочих рук, і воно відбуло ся в XVII. ст. у Франції і в Німеччині; в Англії населене також зросло дуже поволи в другій половині XVII. і в першій половині XVIII. ст. В XVIII. в. ціни на збіже змінили ся, і тому, не зважаючи на незначне збільшене грошевої плати, реальна плата зросла. Але се тягло ся не довго; в кінці XVIII. і на початку XIX. в. в Англії на континенті наступає велике підвишене ціни на збіже, але збільшене грошевої плати не відповідає зростови цін на збіже.

Кінець XVIII ст. і початок XIX. віка. Се нове зменшене реальної плати було викликане насамперед великим зростом населення; сей зріст почав ся в 60-х роках XVIII. в. і особливо швидко йшов на початку XIX. ст.; далі на зменшене реальної плати вплинув вплив до міст сільського населення, який особливо зле впливав на заробітки фабричного населення; нарешті вплинув також переверот, що відбув ся в області техніки продукції. Сей переверот довів до того, що машина усунула ручну працю, так що зменшив ся попит на робочі руки, бо не відбуло ся відповідне розширенє продукції. Продукція не розширювала ся тому, що перші фабриканти, користаючи зі свого монопольного положеня в області приміненя нових машин, мали можливість надовго утримувати ціни товарів на давнійшій рівні. Аж від часу зниженя цін, особливо на вироби прядільно-ткацького промислу в 30-х роках XIX. віка, почав зростати попит на промислові вироби, а заразом зростав також попит на робочі руки. Але до 30-х років запотребованє робітників не зросло, а зменшувало ся в міру запровадження машин, і ся обставина в звязку зі зростом населення не давала грошевій платі можливости зрости в тім самім розмірі, як

зростали ціни на збіже, які в 1790—1811 звичайно високі. Реальна плата знову впала до свого мінімуму, і в багатьох країнах держави мусли видавати робітникам постійні заповнене до заробітної плати, бо інакше би з голоду. Лише у Франції реальна плата змінювала ся, бо тут революція і Наполеон протягом чверти століття забирали величезне селеня, і тому подача робочих рук не лилася, але навіть зменшувала ся. В інших країнах в Англії й Німеччині, заробітна плата роках вернула до того рівня, на якому в першій половині XVIII. ст.

Друга половина XIX. ст. Від 40-х починає ся швидкий зріст реальної плати робських, так і особливо фабричних робських протягом дальшого півстоліття грошева плата господарстві і ріжних галузях промислу зростає в півтора і два рази, рівночасно ціни на масла й інших споживних продуктів, на одяжі і начинь дуже зменшила ся; зросли ціни за помешканя. Особливо різке було зменшення збіже в 80-х і 90-х роках минулого століття. Реальна плата зросла далеко більше, ніж в XVIII. ст. Один відомий американський статистик, який вивчив, що грошева плата американським робським протягом півстоліття, від 1840—1890 р., зросла на 130%. Сей швидкий зріст заробітної плати залежить головню від двох обставин: 1) розширення продукції, яке було викликано зростанням попиту на промислові вироби (ціна сих виробів зменшила ся завдяки дальшим успіхам в

ки) й яке була змога перевести в жите при помочи величезних капіталів, нагромаджених в XIX. в.; 2) від появи сильних робітничих союзів, які зменшили конкуренцію серед робітників. Перша обставина привела до значного зросту попиту на робочі руки, друга — організувала представників праці; кінець кінцем обидві ці обставини збільшили силу робітників на ринку праці. Тому заробітна плата і зросла так значно, хоч населене швидко зростало також в другій половині XIX. ст. За попередних століть сей зріст населеня був би без сумніву погубним для робітників, але в сій добі він уже не міг мати давнійшого величезного впливу; зріст продукції випередив зріст населеня.

VII. Ріжниця рівня заробітної плати. Зріст заробітної плати відбув ся неоднаково швидко не лише по ріжних країнах, але також в ріжних галузях промислу тої самої країни. В наших часах найвисша плата, не лише номінальна, але також реальна, є в Злучених Державах, бо грошева плата американського робітника значно висша, ніж в Європі, і рівночасно предмети споживаня дешевші: продукти поживи, освітлене, опал і одежа коштують американського робітника далеко дешевше, ніж робітника європейського. До того його пожива богатша й ріжnorodнійша, й одягаєть ся він не гірше, ніж його роботодавець. Правда, за помешканє він платить дорозше, але за те се помешканє красше, ніж у Європі, і значна частина американських робітників має власні доми. Обстановка в його мешканю не гірша, ніж обстановка середних клас населеня. Цілковито протилежним є становище робітника в Росії. Його номінальна плата чотири рази менша від плати Американця, і так само його реальна плата багато разів менша від плати американського робітника. Го-

ловним предметом поживи в Росії є гру пожива; мешканя робітників у Росії здебі лихі, без жадних вигод і нездорові. Між протилежностями, Злученими Держивами і міщують ся всі інші країни Європи що до робітної плати.

Ріжниці рівня заробітної плати в різних галузях продукції й у різних робітників. Коли ми звернемо ся до окремих видів продукції й окремих родів підприємств, бачимо, що на Заході найкраще оплачувані (навчені) робітники на дуже великих і заводах з високою технікою — осмислі металургічним, будови машин і копалин і камяновугольнім. Посередині стоять на фабриках і заводах середних розмірів удосконаленою технікою, а також хлібопечарні. Нарешті найгірше платять робітникам відсталих з технічного погляду, закладах в домашнім промислі, де він ще існує, а продукції готової одежі й обуви. При цьому одержують меншу плату, ніж чоловіки, хоч між платою жінок і чоловіків неоднакові відмінності в різних галузях продукції.

Які причини викликають різницю в робітній платі. Ся неоднаковість зарплати в різних країнах, місцевостях, галузях продукції й навіть в підприємствах різних родів залежить від техніки продукції, від характеру вимог до робітника що до зручності й свідомості які ставлять ся до робітника. Тому навіть у Росії, колиб російський робітник одержав якийсь продукт, то при відсталій техніці платили б йому менше.

аробіток все таки був би менший від заробітку американського робітника, хоч він одержує лише частину продукту. Ся неоднаковість техніки продукції і степені підготовки робітників пояснює також неоднаковість заробітку робітників у великих і дрібних підприємствах, в галузях промислу з високо-розвинуеною технікою і тих галузях продукції, де переважає ручна праця. Се почасти є причиною низшої оплати жіночої праці; одначе тут підприємець використовує ту обставину, що жінці звичайно не доводить ся удержувати своїм заробітком родини.

Але до сих обставин, що полягають в самім характері праці, прилучують ся ще иншого рода обставини, а саме неоднаковість відношення між попитом і подачею в ріжних місцевостях і галузях продукції. При панованню свободи руху й свободи вибору занять неоднаковість заробітної плати, яку викликає зазначена обставина, не може бути дуже великою, бо кінець кінцем відплив робочих рук з тих місцевостей і галузей продукції, де плата стоїть низше, до тих, де вона висша, мусить довести до її вирівняня. Але насамперед треба памятати, що се буває лише при свободі руху й свободі вибору занять, а перед XIX. в. про сю свободу й мови не могло бути, і тому при панованню цехової системи заробітна плата могла стояти високо в одній галузи продукції і низько в другій, хоч характер праці був однаковий; так само великі були різниці в тій самій галузі праці, але в двох ріжних місцевостях. Правда, в XIX. в. скасовано правні постанови, що перешкоджали свободі вибору занять; одначе всеж лишили ся фактичні труднощі для зміни місця побуту або вибору иншого занятя — брак відомостей про становище ринку в инших місцевостях,

конечність витратити гроші на переїзд, коротити довший час і більші гроші на під нового фаху і т. д. Сї перешкоди значно ся з повстанем робітничих союзів — вони заведење бюр для вишуканя роботи (б дають безробітним гроші на переїзд в і т. д.

Вплив робітничих союзів. Та з розвитком робітничих союзів вирівнуєть ковість заробітної плати в залежности від дукції. Але зате зростає неоднаковість зароби в ріжних галузях продукції; се тому, підготоване робітників стає все складнійши ду на се відношене між попитом і подачею вирівнати ся; крім того степењ організації робітників є дуже неоднаковий в ріжних галузях. Поруч могутних робітничих організації мають цілу країну й еднають майже всіх в певній галузі промислу (як се ми бачим в областях великого промислу в Англії й Астрічаємо в тих самих країнах майже зовсі зованих сільських робітників або робітників промислі. Взагалї в наших часах ріжні краше оплачуваними робітниками і тими, сяють найменшу плату, є більшою, ніж колредтим.

РОЗДІЛ III.

Робітничі союзи. Страйки. Органи посередництва. — Законодавство в справах охорони праці.

I. Організації підприємців і робітників. Як ми бачили вище, при заключеню робітничого договору, при встановленю умов праці і заробітної плати, особливо велике значінє має організованість сторін. Особливо велику вагу має організація для робітників. „Робітник слабий, але він слабкий лише доти, доки покладаєть ся на свої власні сили. Він стає силою, коли зєднаєть ся з іншими робітниками“.

Перша доба. Страйки. Заборона страйків. Найстаршою і найпростійшою формою організації робітників є тимчасові обєднаня, угоди, що мають на меті припиненє роботи. Таке припиненє роботи, яке має на меті змусити підприємця до заспокоєня вимог, які поставили йому робітники, називаєть ся страйком. Перед проголошенем прінципу свобідного договору, коли робітник і фактично і правно був у власти підприємця і був обовязаний його слухати, страйки розумієть ся були заборонені. Робітники були обовязані задовольняти ся тим, що вони діставали, і не могли виставляти ніяких домагань. Наприклад у Росії за царя Олександра I. не вільно було робітникам навіть скарг подавати на своїх роботодавців; хто подавав скаргу, того „для науки послуху іншим робочим людям“ публично били батогами. Припиненє роботи уважало ся бунтом; страйк прирівнювано до повстаня. Російський карний кодекс карав учасників страйку на підставі параграфів, які ви-

мірюють кару за повстанє проти властей, установлених правительством.

Інакше й не могло бути при панованю панщизняного права. Одначе й пізнійше, коли скасовано право володіти людьми, страйки були заборонені: в часі панованя індивідуального робітничого договору, коли одиноко можливим станом уважала ся свобідна конкуренція, законодавство не признавало ніяких союзів і стоваришень. Вона вимагала, щоби кождий виступав самостійно, окремо від інших, але не спільно з іншими. В дійсности страйки таки відбували ся, але вони уважали ся злочином, і учасників остро карано. Коли становище робітників ставало незносним, або коли вони були подраженні несправедливим поступованем підприємців, тоді засновувало ся тайне товариство, вихухали розрухи, робітники підпалювали фабрики, нищили машини, били або і вбивали підприємців, — поки збройна сила не спинювала повстаня і не відпроваджувала одних до вязниці, а других змушувала до роботи на попередних, а часом то ще й гірших умовах. Таким чином для першої доби, для доби, коли ще не було свободи союзів, характеристичними є страйки з насильствами.

Друга доба. Професійні (фахові) союзи. Обставини змінили ся аж тоді, коли признано свободу коаліцій, себ-то признано однакове право і підприємцям і робітникам єднати ся, творити організації, союзи. Тоді скасовано кари, які давнійше накладали ся за участь в якій будь організації. З сього часу починаєть ся друга доба. В Англії свободу коаліцій заведено в 1825. р., по інших західно-європейських країнах в 1860- роках; в Росії робітників перестали карати за страйки допер-

за на початку ХХ. ст. Через се страйки стали зовсім законним способом боротьби; крім того почали повставати тепер постійні єднання робітників — робітничі союзи або фахові організації. Страйки лише часово єднують робітників одного або кількох підприємств; по приступленю до роботи звязок між учасниками страйку устає. Робітничі союзи є постійною організацією робітників тої чи іншої галузи промислу, того чи іншого фаху. Далі страйки впливають завсїгди тим самим способом — припиненєм роботи. А робітничі союзи мають на меті взагалі оборону інтересів робітників і здійснюють її ріжними способами. Часто і вони уживають страйків; часто вони старають ся вибороти красші умови праці иншим способом — дорогою мирних переговорів з підприємцями. Нарешті вони мають на меті також взаїмну допомогу — на випадок хороби, каліцтва, неспосібности до праці.

Одначе спочатку робітничі союзи уживали майже виключно першого способу — страйку. В сій добі страйки вже мають мирний характер, але вони стають далеко частїйшим явищем. Головною цілю робітничих союзів є підготованє до страйків; з сього погляду робітничі союзи ще мають боевий характер. Збираючи з членських вкладок значні суми, вони призначують їх переважно на підтриманє робітників під час страйку, на видачу допомог страйкуючим робітникам.

Союзи підприємців. Льокавти. Чорні книжки. З установленєм свободи коаліцій повстають не лише союзи робітників, але також союзи підприємців; перед проголошенєм свободи коаліцій угоди підприємців також були часові й тайні. Союзи підприємців розпочинають боротьбу проти робітничих союзів і страйків. Сі союзи допомагають своему чле-

нови, в якого підприємстві страйкують робітні дають йому грошеву допомогу. Вони підтрим організованих робітників, себ-то таких, які не до робітничих союзів. Вони захищають стра мів, себ-то тих робітників, які підчас страй працювати, не зважаючи на проголошене стр решті проти страйку підприємці уживають ль При страйку робота спинюєть ся з вини рс які відмовляють ся працювати доти, доки пі не згодять ся на їх домаганя. Навпаки, льок голошують роботодавці, коли бажають зміни ючі умови договору. Льокавт полягає в підприємці спинюють продукцію, даючи роботу всім або значній ч робітників доти, доки вони не згод на пропоновані їм умови. Другим спосс ротьби, якого уживають підприємці, є так зва ні книги“. А саме союз підприємців заборон членам приймати на роботу робітників, яким службу инші підприємці й записали їх до чорн Сей спосіб уживаєть ся для припиненя стра усуненя небажаних для підприємців осіб — г ків і організаторів робітничих союзів і страі мусить наганяти страху також на тих робітн ще не взяли участи в страйку. Ще недавнс роках) німецькі промисловці заявили, що вони мочи сих двох способів — льокавту й чорних будуть бороти ся проти робітників, які бажан снити забезпечене законом право коаліції. „К з права коаліції — казали вони — буде карати не вязницею, то ще сильнійшим способом: го. смертю“, бо при льокавті, а ще більше при робітника до чорної книги, він тратить робот.

Таким чином в сій добі — а таким є й досі по-
ожене справи в більшості країн на континенті Евро-
и — відносини між підприємцями й робітниками во-
ожі. Представники обох сторін не мають між собою
знімних зносин; в найкрасшім випадку вони годять ся
ести переговори з депутаціями робітників власного
ідприємства, але рішучо відмовляють ся приймати
ровідників робітничого союзу і вести з ними які не-
будь переговори. Через се мирові згоди неможливі,
нишаєть ся війна — страйки і льокавти.

Третя доба. Розвиток робітничих со-
озів. Лише поступенно зміняють ся сі обставини.
Ростуть і розвивають ся робітничі організації і союзи
ідприємців. А заразом змінюють ся також відносини
між підприємцями і робітниками — вони набирають
мирового характеру. Наступає трета доба.

Розвиток робітничих союзів виявляєть ся в тому,
що невеликі й слабі організації поволи перетворюють
ся в великі, міцно звязані союзи. Місцеві союзи об-
еднують ся в національні організації, які охоплюють
робітників даної галузи промислу (наприклад металюр-
гічної, бавовняної або друкарняної і т. д.) в цілій кра-
ні, а часто навіть виходять за границі одної держави,
перемінюючи ся в міждержавні або інтернаціональні
союзи. Наприклад деякі англійські союзи або тред-
о нїони (так називають ся в Англії робітничі союзи)
мають свої відділи в кольонїях і навіть чужих держа-
вах. Далі всі національні союзи змагають до даль-
шого обєднання; всі або більшість їх входить в склад
одної центральної федерації робочих союзів цілої дер-
жави. Рівночасно робітничі союзи старають ся обєд-
нати в союзї можливо більше число робітників пев-
ного фаху. Наприклад в Англії в деяких місцевостях

і галузях промисловости зовсім нема робітників, які би не належали до тред-юніону (наприклад в корабельнім будівництві в копальнях угля в Нортумберлянді і т. д.); в інших галузях продукції число організованих робітників, себ-то членів робітничих союзів, виносить 60—80% цілого числа робітників даного фаху. На чолі таких великих організацій часто стають замість давнійших „агітаторів“ особи з університетською освітою, з спеціальним знанєм, з великим досвідом. Нарешті англійські тред-юніони відзначають ся своїм богатством; трафляють ся союзи, що мають по кілька десятків мільонів капіталу. Одначе ці гроші призначають ся не на страйки, а на ціли взаємної допомоги: союз удержує свого члена підчас хороби, безробіття, дає йому гроші на поїздку в ті місця, де є попит на його працю і т. д.

Як відносять ся робітничі союзи до страйків. Що до страйків, то в сій третій, найновійшій добі розвитку робітничих організацій, робітничі союзи всякими способами старають ся ухилити ся від страйків. Вони зовсім свідомі всіх некористий такого способу боротьби; вони свідомі, що страйк — се безповоротна утрата робочих днів, розходи на утриманє страйкарів, погіршене відносин між підприємцями і робітниками. Через се англійські тред-юніони признають в наших часах страйк лише крайним, останнім способом, якого можна уживати лише в тім випадку, коли всі мирні способи вже вичерпані. Тому найбільше виступають проти страйків власне ті особи, що стоять на чолі робітничих організацій; вони уживають цілого свого впливу, щоби запобігти страйкови. Без дозволу союзу ніхто з його членів не має права припиняти роботу; союз розсліджує суперечки між робітниками

підприємцями і веде переговори з підприємцями. У новійшій добі підприємці також не змагаються до знищення робітничих організацій, а навпаки борються з їх, як кінцеве представництво робітників, без якого неможливі ніякі зносини з більшим числом робітників. Льюкавти, „чорні книги“, підтримане не зоргованих робітників, — все це в Англії зникло: настало прийшли мирні переговори між представниками зів підприємців і союзів робітників.

II. Органи посередництва. Існують два способи поладження суперечок, які повстають між підприємцями і робітниками — два основні роди посередництва. В одних випадках повстають непорозуміння через неоднакове толковане договору. Вже при заключеню договору можуть виявитися обставини, які не були передвиджені. Такі власне непорозуміння викликають до життя перші органи посередництва в формі промислових судів. Тут посередництво має характер третейського суду: сторони підлягають вироку третьої особи. Такі промислові суди існують в наших часах у Франції й Німеччині.

Однак сього посередництва не вистарчає; найбільші непорозуміння між підприємцями і робітниками повстають не з приводу толкованя умов договору, а при зміні умов договору, при заключеню нового договору. Наприклад робітники домагаються збільшення робітної плати або скороченя робочого часу. Підприємці на це не годяться. Справа загрожує скінчити страйком. Що тут робити? Промислові суди на континенті Європи не можуть усунути сього непорозуміння мирною дорогою. Очевидно, треба завести органи, які приймали би на себе посередництво при встановленю умов робочого договору. Протягом 40 літ

бороли ся Англіїці за сотворене сього другого роду посередництва, і лише закон з 1896. р. сповнив се домагане.

Роземчі палати. Се посередництво здійснюєть ся зовсім інакше, ніж те, яке служить для толкованя договору. На місце третейського суду приходить угода між сторонами; повстають роземчі палати, які старають ся наклонити обидві сторони до уступок, добити ся, щоби вони заключили між собою договір. Судові формальности усувають ся: „найкрасший спосіб до усуненя непорозуміння — казав автор англійського закону з 1896. р., Мунделя — закликати рівне число представників від обох сторін, сісти разом з ними навкруги стола на основі цілковитої рівности і спільно обговорити ціле непорозумінє“. Таким способом можна запобічи вибухови страйку; наприклад в 1907. році завдяки посередницькій діяльності правительства в Англії вдало ся запобігти загальному страйкови зелізничників, який загрожував спинити цілий зелізничий рух в країні. А тимчасом се посередництво не є обовязковим. Тут богато впливає публична опінія, яка має в Англії велику силу й завсїгди домагаєть ся, щоби правительство виступало в ролі посередника між робітниками і підприємцями. Хоч роземчі палати і мають велике значіне в справі мирного полагодження непорозумінь між робітниками і підприємцями, одначе не треба сього значіня перецінювати й думати, що роземчі палати завсїгди і при всяких обставинах можуть усунути такий спосіб боротьби, як страйки. Наприклад на початку 1912. р. в Англії підприємці не згодили ся на домаганя робітників в гірничім промислі, й інтервенція правительства також нічого не помогла. Тоді робітники мусіли застрайкувати, й лише сим способом

змусили парламент і правительство до сповнення їх до-магань, проти волі підприємців.

III. Законодавство в справах охорони праці. Законодавство в справах охорони праці не треба змішувати з законодавством, що відносить ся до праці. Законодавство про охорону праці появляється доперва на початку XIX. в.; навпаки, закони, що відносять ся до робітників, існували вже давнійше, але вони мали на увазі не охорону праці, а навпаки старали ся збільшити визиск робітників, щоби сим способом осягнути удешевлене промислових виробів. В XVII—XVIII. ст. капіталісти — каже Маркс — уживають державної влади „для упорядкування заробітної плати, себ-то для того, щоби зменшити її до границь, які відповідають бажанням наживи, для збільшення робочого дня і нарешті для того, щоби тримати робітника в постійній залежності від себе“. Одначе сього було мало: як вияснило ся з новіших дослідів, монархи і державні діячі того часу змагають не лише до збільшення робочого дня і зменшення заробітної плати, але також до можливо найкрасшого використання в промислі дешевої праці жінок, дітей і старців. Особливу увагу звертало ся на поширене праці малолітніх; найкрасші люди, найревнійші „добродії людскости“ всякими способами сприяють поширенню дитячої праці. Працюючи по майстернях і мануфактурах — казали сі „добродії“ — діти дають матеріальну допомогу батькам; вони від дитячих літ призвичаюють ся до праці, так що виховується промислове населення; усувається ся лінивство — мати всіх лих. А промисловці мають дешеву робочу силу, так що продукція процвітає. Так дивили ся на справу в XVII—XVIII. ст.

З майстерні і мануфактури праця дитий перейшла також на фабрику: ті самі 6-літні діти з появою в Англії машин і фабрик в кінці XVIII. ст. почали працювати також тут. Одначе погляди на працю малолітних почали змінити ся. На початку XIX. ст. значна частина англійської суспільности вже обурювала ся, що приюти для убогих віддають своїх питомців на фабрики, де з ними поводили ся незвичайно жорстоко. Під впливом сього і появив ся перший фабричний закон з 1802. р., який обмежував час праці малолітних на 12 годин і забороняв для них нічну роботу. За ним пішов англійський закон з 1819. р., який зовсім забороняв працю дитий до 9 літ, одначе лише на бавовняних фабриках.

Фабричне законодавство XIX. ст. Таким чином фабричне законодавство починаєть ся з охорони малолітних. Завчасна праця шкідливо відбивала ся на тілеснім, умовім і моральнім розвитку дитий, позбавляла їх можливости навчити ся грамоти, набрати ся потрібної для роботи сили. Лише поступенно законодавство почало поширювати ся також на инші категорії робітників — на підлітків, на жінок і нарешті на дорослих мужчин.

Рівночасно з розширенням тих категорій праці, на які розтягаєть ся фабричне законодавство, зростає також число постанов, що мають на цілі охорону робітників. В певнім віці (до 12—14 літ) праця на фабриках, на копальнях і т. д. зовсім заборонена; для підлітків і жінок забороняєть ся нічна праця, а денна обмежуєть ся на певне число годин (звичайно 10); по деяких країнах установлюєть ся найбільший робочий день також для дорослих мужчин (10—11 годин в Австрії, Швейцарії) Заводить ся для всіх робітників обо-

зковий недільний відпочинок. Далі означають ся умови розплати з робітниками: виплати робітникам роблять ся в означенім часі, грішми, а не товари; обмежуєть ся розмір кар. Нарешті видають ся постанови відносно санітарного стану закладів, відносно огороджування машин для усунення нещасливих випадків і т. д. Для догляду над здійсненем фабричних законів заводить ся фабрична інспекція: 1833. році появляють ся в Англії перші фабричні інспектори, і ця інституція, разом з розвитком фабричного законодавства, появляєть ся потім також по всіх інших країнах. Нарешті законодавство в справах охорони праці поступенно поширюєть ся на цілу фабричну і гірничу промисловість.

Охорона праці в області домашньої промисловости. Але на сім воно не спинаєть ся. Вже в 60-х роках в Англії вияснюєть ся, що в області домашньої промисловости, хоч там і нема машин, умови праці зовсім не красші, ніж на фабриках. Тому починають дбати про охорону праці також в сій області. Тут звертаєть ся особливу увагу на санітарний стан поміщень, в яких виробляють ся товари для перекупця; постанов про довжину робочого дня нема, бо майже нема можливости доглядати за виконанем сих постанов, коли робота робить ся дома.

РОЗДІЛ IV.

Зиск від капіталу.

I. Що таке зиск. Форми зиску. З яких частин складаєть ся зиск. Дохід підприємця ді-

лить ся на дві частини: 1) на винагор працю при управі підприємством і 2) на від капіталу, уміщеного в підприємстві або в середних віках і ще в XVI—XVIII. ст. підприємчий майстер або перекупець) ще сам брав участь у готовленню товарів, поруч своїх челядників або слуг, і тому його дохід складав ся не лише з винагорода за фізичну працю; вона не була наперед означеною і не одержана від іншої особи, лише безпосередньо прихильником в ціні продукту. З часом ся безпосередня праця підприємця зникла, але праця при управі підприємством лишилася аж до початку і навіть до середини XIX. в. Доперва з сього часу вона почала в багатьох галузях продукції: на місце дії підприємця прийшла праця найманого управи в акційних товариствах — управи з кількох осіб.

Тому в наших часах ся перша частина доходу винагорода за працю при управі — вже не є складовою частиною доходу підприємця, а є зарплатою йому. Але й капітал не завжди весь належить підприємцю, часто значну частину його позичають інші особи. В сьім випадку підприємець мусить платити вірителеви з другої частини доходу — від капіталу — певний, наперед умовлений процент. Сей процент не сходиться з зиском, який він одержує звичайно менший від нього, як се наприклад видно на акційних товариствах. Тут дивіденда або зарплата є зиском від капіталу, який лишається по відрахуванні процентів від довгів (облігацій). В акційнім товаристві з зиску зпочатку виплачують ся проценти ві

(від облігацій), а вже решта виплачується як дивіденда власникам підприємства — акціонерам.

Форми зиску. Таким чином процент, який дістає особа, що умістила в підприємстві свій капітал (віритель підприємства, облігаціонер в акційнім товаристві і т. д.) також є зиском від капіталу; але зиск підприємця є первісним, бо він одержує його безпосередньо від підприємства, а процент є зиском посереднім.

З яких частин складається зиск. Нарешті в кождім зиску, як первісним, так і посереднім, треба розрізнявати дві складові частини: 1) премію за ризико, бо всяке уміщене капіталу лучить ся з ризиком, капітал можна стратити наслідком нещасливих операцій, і 2) чистий зиск підприємця (зглядно вірителя).

II. Питанє про справедливість зиску. Економічну науку насамперед заінтересував процент в споживчім кредиті. В середних віках його уважали несправедливим, бо — казали тоді — гроші не можуть родити гроший, як родить наприклад корова теля. Тому уважали зовсім справедливим, що особа, яка позичила корову, мусить звернути її по році з приплodom. Але від того, хто позичив гроші, не можна вимагати, щоби він звернув більше, ніж позичив; на позичковий процент дивили ся, як на збогаченє чоловіка маючого коштом убогого, який потребує грошей і зичить їх від багатого. З огляду на се в середних віках процент від позичок був заборонений (хоч в дійсности на сю заборону ніхто не звертав уваги). Але в XVI—XVII. ст. почали виступати проти сеї заборони, кажучи, що віритель міг би сам умістити свої гроші в підприємство, міг би сам вести торгівлю і т. д.,

і тоді він одержував би зиск. Чому-ж в сім коли він зичить гроші другому, він мусит зиск? В міру того, як сей погляд брав гор касувати давнійші заборони позичкового і в XVII—XVIII ст. різні країни лише означ висший розмір дозволеного проценту. Са про характер зиску, про його справедливис тепер перейти на инший ґрунт. Коли вказан зичковий процент справедливий, бо та сама же при помочи того самого капіталу одержаний зиск, коли встановлено, що позичкоцент справедливий тому, що істнуний зиск, то повставало питанє: чи спртой зиск, який одержує підприємець?

Як відносили ся до первісноґ перед XIX. в.; сумніви в його спрасти. Нема сумніву, що зиск, в протилеґ заробітної плати, є доходом, що не походитьої особи, яка його одержує, бо на скприємець працює сам, він одержує за винагороду за працю. Одначе в XVII—праця підприємця (перекупця або купця) і підприємством, а в части також праця викзична) були настільки значні, що в його відріжняли зиску від тої винагороди, яку в вав за сю діяльність; обидва роди доходу і видавали ся, що він не має ніякого окремого походячого доходу. Мало того, сей не з праці дохід що до своїх розмірів був дуже невелик і мануфактуристи жили дуже скромно і просто в XVIII. ст. знаходили ся письменники, які чували богатих і марнотратних дідичів, щозискують рільників, то на дохід капіталістів

вили ся, як на щось зовсім природне і справедливе, так само природне, як дохід робітника: як заробітна плата робітника — казали вони — мусить відповідати його кінечним потребам, так і капіталістови потрібний зиск, який вистарчав би на жите.

Доперва від початку ХІХ. ст., коли появили ся машини і фабрики і повстала кляса великих підприємців, що одержували величезні зиски й швидко збогачували ся, почав повставати сумнів відносно справедливости первісного зиску. Появилось кілька ріжних теорій, що давали потверджуючу або відмовну відповідь на питанє про справедливість зиску — в залежности від того, з якого жерела, на їх думку, походив зиск, звідки його одержувано. Таким чином практичну задачу про справедливість зиску зведено до теоретичного питання про його походженє; з часом і зовсім забуто початково поставлене питанє про справедливість, і лишила ся чисто теоретична, зовсім самостійна задача: розв'язати, звідки береть ся зиск?

Дійсно, з приводу питання про справедливість зиску можна сказати лише те, що він як найтісніше зв'язаний з цілим існуючим господарським устроєм, який має в своїй основі існуванє приватної власности, змаганє до найбільшої користи і опираєть ся на діяльність підприємця, в руках якого знаходиться вся організація господарства. Коли підприємці не мали би зиску, вони не мали би причин продукувати можливо дешевше, не мали би жадної охоти організувати підприємство найгосподарнішим способом, взагалі не мали би охоти займатися господарською діяльністю.

ІІІ. Звідки береть ся зиск. Інша річ — питанє про жерело зиску, питанє про те, звідки береть ся

зиск. Існує цілий ряд теорій, які різно по повстане зиску. Ми розглянемо чотири теорію визиску; 2) теорію продуктивності; 3) те здержаня і 4) теорію про висшу вартість і теперішних в порівннаню з предметами будучи

Теорія визиску. Теорію визиску, якої відносять ся до XVIII. ст., докладно Маркс в звязку з своєю теорією вартості сеї теорії зиск одержуєть ся з праці р Вихідною точкою для Маркса є обмін тов чому вартість кожного товару, як ми бачил означуєть ся кількістю витраченого при його леню суспільно-потрібного робочого часу, с бочого часу, потрібного при існуючих суспі чайних умовах продукції і пересічній зручності дуктивності праці.

Обмін — після теорії Маркса — може і ся в двох формах. 1) Він може відбувати ся звичайного товаро-обороту, при помочи двс лежних і взаїмно доповняючих себе чинности повертаєть ся в гроші, а гроші знову в инши тут маємо таку форму $T-G-T$, себ-то товар — товар. 2) Поруч сеї форми, де власний тс даєть ся для набутя иншого товару, ми знахо капіталістичну форму товарообороту: $G-T$ то гроші — товар — гроші, де закупнс робить ся для того, щоби знову його прс форми товарового обороту основно ріжнят собою. В першім випадку, при звичайнім т обороті обмін робить ся для заспокоєня нови при помочи набутого товару: товар, що набу має однакову обміннову вартість з тим това продаєть ся, але має для певної особи, яка пр

вар, більшу споживну вартість — інакше обмін не в би для неї ніякої користи. Тимчасом в другім випадку, де в кінці обміну одержують ся, як і на початку, гроші, процес обороту може мати змісл лише тоді, коли друге Γ , себ-то одержана сума грошей, більша від першого Γ — первісно витраченої суми; бо при грошах вона може йти лише про різницю що до кількості, не що до якості. Через се друга форма, форма капіталістичного товарообороту прибирає такий вигляд: $\Gamma - T - \Gamma_1$, де Γ_1 рівнаєть ся $\Gamma + \Delta$, себ-то Γ_1 представляє первісно витрачену суму (Γ) збільшену на додаткову суму (Δ), яка зветь ся додатковою вартістю. Таким чином первісна вартість, яку пущено в оборот, не лише повертаєть ся знову в процесі обороту, але повертаєть ся з додатком, прилучуючи до себе додаткову вартість. Через се первісна сума повертаєть ся в капітал; вона вже не є звичайною грошевою сумою, яка полекшує обмін товарів; вона є вже капіталом, який дає свому власникови додаткову вартість.

Як повстає додаткова вартість. Звідки-ж повстає додаткова вартість, звідки вона береть ся? Розглядаючи процес товарового обороту, каже Маркс, $\Gamma - T - \Gamma_1$, ми завважаємо, що зміна вартости Γ не може залежати від другої чинности — перепродажи товару ($T - \Gamma$), бо ся чинність лише повертає товар назад з натуральної форми в грошеву; при чому товар мусить продавати ся по його вартости; тому додаткова вартість не може повстати при збуті вироблених товарів на ринку; капіталіст не може збогачувати ся, накладаючи зиск на вартість товару, бо се стояло би в суперечности з законом трудової вартости. Очевидно, зміна вартости мусить відбутися в товарі, який набуваєть ся при першій чинности ($\Gamma - T$), але знову

не в обмінній вартості цього товару, бо і в с'їм випадку обмінюють ся величини рівнозначні. Вкладаючи в продукцію свій капітал Г, капіталіст купує товари Т, а саме машини, матеріяли, робочу силу, яких обмінна вартість мусить рівнати ся вартості Г. Очевидно, що додаткова вартість може повстати лише одним способом, а саме лише в тїм випадку, коли капіталіст, набувши Т, зможе використати його таким способом, щоби в процесі продукції збільшила ся його вартість, щоби Т перемінило ся в T_1 . Коли йому вдасть ся ужити машини, матеріяли, робочу силу в продукції так, що вони витворять йому нову вартість, то Т збільшить ся, і його можна буде обміняти на Г, яке також мусить збільшити ся, себ-то перемінити ся в G_1 .

Вартість робочої сили. По теорії Маркса треба розріжнати з одної сторони засоби продукції (сирі й півоброблені матеріяли й знаряди продукції), а з другої сторони — працю. Засоби продукції не можуть додати до продукції більшої кількості вартостей, ніж вартість, яку вони самі мають; вони можуть перенести на продукт лише ту вартість, яку вони з себе представляють, і яка рівнаеть ся часови, який витрачено на їх виготовленє. Лише праця творить в процесі продукції нові вартости. Обмінна вартість робочої сили на ринку праці, себ-то коли її купує капіталіст (при найманю робітника), як вартість кожного иншого товару, залежить від робочого часу, потрібного на її продукцію, або — що в данім випадку те саме — на її відтворенє. Вона залежить від трох обставин: коштів засобів до істнованя, потрібних для робітника; коштів засобів до істнованя заступників, себ-то дітей робітника, щоби на місце померлих робітників завсїгда приходили нові; і нарешті від коштів освіти, потріб-

юї для робітника. Від величини сих трох складників належить обмінна вартість робочої сили, висота заробітної плати. Але капіталіст користує не з обмінної вартости робочої сили, а з її споживчої вартости, як се він робить також відносно всіх инших товарів. Звідси й походить додаткова вартість.

„Минула праця, що містить ся в робочій силі — каже Маркс — і теперішня сила, яку вона може проявити, се дві зовсім неоднакові величини. Минула праця означає нову вартість робочої сили, а теперішня праця — її споживну вартість. З того, що для існування робітника протягом 24 годин вистарчає половина робочого дня, ще зовсім не виходить, що він не може працювати цілий день. Таким чином вартість робочої сили і вартість, яку ся робоча сила витворює підчас роботи (в процесі продукції), се також дві неоднакові величини. Власне сю різницю що до вартости мав на увазі капіталіст, купуючи робочу силу (наймаючи робітника). Продавець робочої сили (робітник), як продавець кожного иншого товару, набуває обмінну вартість, а продає споживну. Він не може одержати обмінної вартости, не віддаючи вартости споживної. Споживна вартість робочої сили не може належати до робітника, так само як споживна вартість масла не належить до того, хто се масло продає. Капіталіст заплатив денну вартість робочої сили; таким чином до нього належить використанє її протягом дня. Та обставина, що для утримання робочої сили протягом дня вистарчає південна праця, а робітник може працювати цілий день, і що через се та вартість, яку витворює денне використанє робочої сили два рази більше від її власної денної вартости — се є особливою користю для капіталіста, але несправедливістю

в відношенню до робітника“. Для пояснення цього випадку Маркс наводить такий приклад. Продукція пряджі з 20 фунтів бавовни забирає 12 годин. В випро-дукованих 20 ф. пряджі міститься 5 робочих днів, бо крім одного 12-годинного робочого дня, який витрачено на пряденє, ще 4 дні витрачено на бавовну й веретена. Вислід п'яти робочих днів, виявлений в грошах, вносить 30 шілінгів. Але сума вартостей, зужитих в процесі прядення вносить лише 27 шілінгів. Дійсно 4 дні, витрачені на закупню бавовни й веретен, коштують 24 шілінги, день праці робітника також витворює вартість в 6 шіл., одначе на удержанє робітника і його родини вистарчає дати 3 шіл. Звідси й повстає додаткова вартість в 3 шілінги.

Критика теорії визиску. Як видно з випадку, теорія Маркса спочиває на тім припущенню, що вартість робочої сили менша від вартости, яку витворює робітник, инакше кажучи, він виходить з того, що заробітна плата, яку одержує робітник, менша від вартости тої частини продукту, яку витворює праця робітника. Лише в сїм випадку повстає додаткова вартість, яку витворює праця. Але Маркс не довів, що така ріжниця конче мусить існувати, що підприємць завсїгди платить робітникови лише стільки, скільки треба на його удержанє. Факти показують, що в міру того, як замість особистого договору приходять договори загальні, які укладають між собою союзи робітників і союзи підприємців, — зростає сила робітників на ринку праці і вони мають можливість добивати ся заробітної плати, яка значно перевищує вартість того, що є конечно потрібним для удержання їх самих і їх родин. Така зміна відбула ся в останній третині XIX. в. в тих країнах, де повстали сильні ро-

ітничі організації, так що в сих державах, в великій промисловості Англії і Злучених Державах, ледви чи стнує додаткова вартість, витворена їх працею. А коли як, коли частина капіталу, яка витрачується на видаєм робочої сили, витворює додаткову вартість лише при певних умовах, лише в певних добах економічного життя, то теорія визиску очевидно не може пояснити, відки береться зиск в усіх інших випадках господарського життя.

Теорія продуктивності. На початку XIX. ст. повстала також інша теорія зиску, яка пояснює зиск продуктивною спосібністю капіталу; тому ця теорія називається теорією продуктивності. Ця теорія каже, що трем чинникам продукції — природі, праці і капіталови, відповідають також три різні джерела доходу — земельна рента, заробітна плата і зиск від капіталу; подібно до того як заробітна плата є продуктом праці, так і зиск витворюється капіталом.

Возьмім капітал у формі машин до прядення. Завдяки уживанню сеї машини протягом того самого часу одержується без порівняння більша кількість продукту, ніж при ручній продукції пряжі; таким чином машина до прядення витворює додаткову кількість продукту, і в сїм полягає все її значінє. Але для теорії зиску вагу має не сей факт; треба довести, що капітал витворює зиск, себ-то треба встановити, що при користаню з машин одержується не лише більша кількість продукту, ніж без них, але також одержується надвижка вартости, що в ціні продукту повертається не лише витрачений капітал, але лишається ще певна надвижка, яка й є зиском. Тимчасом з того факту, що машина до прядення дає надвижку пряжі, ще не виходить, що

вона дає надвартість. З поширенем машин до прядення ціна пряжі зменшується до нового рівня коштів продукції. Розходи підприємця на працю при продукції пряжі виносили в 1788. р. 12 шілінгів, а в 1800. р. 3 шілінги, але разом також ціна пряжі протягом цього часу зменшилася з 35 шілінгів за фунт до 9 шілінгів. Тому може вийти так, що більша кількість продукту, яка виробляється завдяки машині, має тепер таку саму вартість, як менша кількість продукту перед появою машини. Таким чином кінець кінцем надвижки не буде. Теорія продуктивності каже, що такого випадку не може бути: хоч з поширенем машини ціна і зменшується, але все-ж вона не може зменшитися настільки, щоби знову були покриті лише розходи підприємця. Коли ціна зменшується, від цього виграв споживач, який завдяки приміненню машини одержує той самий продукт дешевше. Але він не може вимагати для себе цілої користи, цілої різниці між давнішими, висшими, і теперішніми, низшими розходами: частина мусить лишитися для підприємця; він не згодиться заводити нові машини, коли вони не дають йому ніякої користи, ніякого доходу.

Критика теорії продуктивності. І в сій теорії, як і в теорії визиску, є частина правди; нема сумніву, що той високий зиск, який одержували промисловці в кінці XVIII. і на початку XIX. ст., в добі запровадження машин (тоді власне повсталася теорія продуктивності) стояв у тісній звязку з появою нових винаходів; також в пізніших часах зиск залежав від поступу техніки. Але як і чому се відбувалося — цього теорія продуктивності не може пояснити. Вона не може пояснити, чому з заведенем машин ціна продукту не зменшиться до нового (зменшеного) рівня кош-

гів продукції: вказувати на те, що тоді підприємець не мав би користи, не вистарчає. Користь він мав би з перших часах, поки дана машина ще не стала загально-уживаною в продукції, бо протягом сього часу ціна ще стояла би на давнім уровени, а розхід підприємця, який користує з нового винаходу, вже став меншим від давнійшого. Але допустимо навіть, що з заведенєм машини ціна все буде висшою від розходів, що конкуренція не зменшить її до рівня коштів продукції. Тоді мусить наступити щось инше, що також нищить різницю між ціною й коштами продукції, себ-то зиск. А саме, вартість машини залежить від вартости вироблюваних нею продуктів, і таким чином вона зростає разом зі зростом вартости сих продуктів. Тому підприємець, від якого набуваєть ся машину, може вимагати собі в ціні машини всю ту користь, яку ся машина дає. Таким чином кінець кінцем або ціна продукту зменшить ся, під впливом конкуренції, до рівня зменшених коштів продукції, або сї кошти (через збільшене вартости капіталу) зростуть до рівня ціни продукту. Решти, зиску не буде ні в першім, ні в другім випадку.

Теорія повздержливости. Теорія продуктивности набула особливо багато сторонників від другої половини ХІХ. ст., від того часу як почала ширити ся теорія експльоатації (визиску). Коли теорія визиску уважала зиск несправедливим, бо він є продуктом, який відбираєть ся від робітника, то теорія продуктивности, доказувала справедливість зиску тим, що капітал сам продукує його. Одначе рівночасно появила ся ще третя теорія, яка також мала на увазі доказати справедливість зиску. Се теорія повздержливости. Вона пояснює істноване зиску тою повздержливістю,

яку проявляє капіталіст підчас нагромадження капіталу і поміщення його в продукції: адже він мігби спожити ті самі предмети на особисті потреби, але він цього не робить, повздержуєть ся від цього, відмовляє собі цього; власне за се він одержує зиск. Не можна заперечувати того, що в XVII—XVIII. ст., коли повстали промислові капітали, вони часом дійсно виробляли ся тяжкою працею і нуждою. Дрібні купці і перекупці незвичайно обмежували свої потреби, щоби зібрати собі капітал, і на витворені таким способом капітали вони потім, коли появили ся машини, почали будувати невеличкі фабрики і набувати нові знаряди продукції. Але пізнійше капітали вже не повставали таким способом, повздержливість підприємця вже не мала значіння; капітали творили ся з тих високих зисків, які одержано в попередній добі і яких вистарчало і на широке заспокоєне особистих потреб і на розширене підприємства. Мало того, навіть в тій добі, коли повздержливість мала значіне, вона була лише одним з чинників, що творили капітал, а другим чинником була додаткова праця сих купців, від якої частину плати вони заощаджували. І нарешті, під впливом обох сих чинників повставав лише капітал, але зовсім не зиск. Звідки і чому брав ся зиск?

Теорія Бем-Баверка. Нарешті спинім ся на четвертій теорії зиску, на теорії австрійського ученого Бем-Баверка, яка добачує причину зиску в часі, в тім часі, який минає між початком продукції і його скінченем. Основна думка Бем-Баверка така: вартість будучих предметів завсїгди менша від вартости тої самої скількости теперішних предметів. Предмети теперішні ми цінімо висше від предметів будучих з трьох причин: 1) причина особиста, психольогічна — тому,

що предмети, які ми маємо в теперішнім часі, надають нам до ужиття як тепер, так і в будучности; тоді як у тих предметів, які ми будемо мати доперва пізнійше, ми можемо користати аж в будучности; тому коли ми відчуваємо потребу їх вже в теперішности, ми не можемо її заспокоїти. Тимчасом багато людей (люди, що готують ся до певного фаху, погорільці, безробітні і т. д.) потребують власне в теперішнім часі предметів, які вони в будучности матимуть у великій кількості, і тому вони оцінюють тепер ці предмети далеко вище, ніж будуть їх оцінювати в будучности.

2) Також особиста або психологічна причина — навіть в тих небагатьох випадках, коли предмети теперішні мали би для нас ту саму користь, що предмети будучі (в тих випадках, коли відношене між потребою на них і кількістю їх у нас однакове тепер і в будучности), — вони всеж для нас вартніші, бо будучим потребам ми надаємо менше значінє, ніж потребам теперішнім, і таким чином надаємо менше значінє тим предметам, які мусять служити для заспокоєня сих будучих потреб, себ-то будучим предметам. Причина такої вищої оцінки менше важних, але теперішних потреб, в порівнянню з важнішими, але будучими, полягає почасти в неясности, невиразности наших представлень про те, що буде пізнійше; почасти вона полягає в недостаточности сили волі, почасти в короткості і нетривкості нашого життя, яке може припинити ся перед наступленєм часу володіння будучими предметами.

Об'єктивна причина. 3) Нарешті причина об'єктивна, технічна — предмети, якими ми розпоряджаємо в теперішнім часі, є кращим засобом до заспокоєня наших потреб, ніж предмети будучі, бо будучі предмети можна буде ужити в продукції доперва в бу-

дучности, а теперішні можна ужити вже тепер. Таким чином теперішні предмети дають можливість почати процес продукції скорше, ніж будучі предмети, і коли процес продукції скінчить ся в обох випадках рівночасно, то при предметах теперішних він відбувався довше ніж при предметах будучих. А чим довше тягнеть ся процес продукції, тим він корисніший, тим більше одержується вартостий по його укінченню. Адже довший процес — се процес продукції при помочи капіталу (в протилежности до продукції без капіталу), а продукція при помочи капіталу корисніша, ніж без нього. Конечність наперед витворити капітал, а вже потім продукувати при помочи сього капіталу продукт, робить процес продукції довшим. Будуючи водопровід, ми можемо одержати більше води протягом того самого часу, ніж набираючи воду бочкою, а набираючи воду бочкою більше, ніж руками. Але в першій випадку добування води йде посередною дорогою (попередня будова водопроводу), дуже довгою, в другій випадку також посередною дорогою (будова бочки) але коротшою, а в третій — безпосередно. Таким чином, чим довша дорога, тим корисніша продукція; звідси володіне певним капіталом в теперішности дає можливість для кориснішої продукції, бо наприклад можна відразу розпочати будову водопроводу, а через рік, коли вже буде потрібна вода, не можна буде займатися його будовою, і тому володіне капіталом через рік уже не дасть сеї користи.

Кінець кінцем виходить, що ми цінимо теперішні предмети висше від будучих; будучі предмети, поволи перетворюючи ся в теперішні, в міру того, як посувається ся продукція, ніби дозрівають, зростають в вартости, витворюють надвишку, зиск. Або (в другій ви-

тадку), щоби вартість теперішних і будучих предметів була однакова, треба додати щось до будучих предметів (до капіталів), а саме зиск. Підприємець, уміщуючи тепер 100 К. в підприємство, одержить через таке дозріванє будучих предметів через рік 110 К, а віригель позичаючи тепер 100 К, згодить ся на се лише під тою умовою, щоби в будучности одержати 110 К, бо будучі 110 К. рівнають ся теперішнім 100 К.

Критика теорії Бем-Баверка. Одначе теорія Бем-Баверка опираєть ся на припущенях, які не можна уважати доведеними. Розглянемо всі три причини повстаня зиску, які наводить ся теорія. 1) Хоч предмети, які ми маємо в теперішнім часі, здадуть ся нам і тепер і в будучности, але коли вони потрібні для нас лише в будучности, то володїне ними в теперішности не лише безхосенне, але навіть шкідливе, бо всі предмети (за виїмком гроший) псують ся, всі вони можуть згоріти, їх можуть украсти і т. д. Далі, коли одні люди (що готують ся до якого фаху, погорільці, безробітні) знаходять ся тепер в нужді, а в будучности будуть мати багато предметів, які їм потрібні в теперішности, то положенє інших людей зовсім інакше. Вони тепер мають предмети, потрібні їм (в таким положеню знаходять ся всі люди, що займають ся яким небудь промислом, фахом і т. д.), але в будучности, на старість, відношенє між потребами і запасом предметів буде у них гірше, бо їх робоча сила зменшить ся і дохід також зменшить ся. Таким чином вони не мають причин цїнити теперішні предмети висше від будучих, лише навпаки.

2) Неясність наших представлень про будучність нічим не доведено. Культурний чоловік власне тим і ріжнить ся від некультурного, що він думає не лише

про теперішні, але також про будучі потреби. Се найкраще потверджує ся істнованем асекурації від огню, від пошестий на худобу, асекурації доходів і т. д., коли грошеві вкладки роблять ся в теперішности на випадок якої небудь нещасливої обставини або для того, щоби одержати в будучности певні гроші на старість. А асекурація на випадок смерти показує, що короткість життя не може вести до висшої оцінки предметів теперішних, бо чоловік дбає не лише про себе, але також про свою родину, яка в будучности, по його смерті, опинить ся в далеко гіршій положенню ніж тепер. Мало того, навіть бездітний старик не марнує гроший, а лишає їх громадї, добродійним і просьвітним інституціям і т. д.; таким чином неможливість користати з гроший в будучности зовсім не має значіння, і нема найменшої підстави припускати, що чоловік цінить теперішні потреби висше від будучих потреб.

3) Бем-Баверк зовсім не довів, що найдовша дорога є заразом найкориснішою. Він має рацію з того погляду, що найкориснішою дорогою є дорога посередна, яка містить в собі попередню продукцію капіталу. Але з сього ще не виходить, що посередна дорога є заразом найдовшою, бо при помочи капіталу остання частина процесу продукції (виріб самого продукту) дуже скорочуєть ся, наприклад при уживанню машин до пряденя виготовленє пряжі відбуваєть ся 200 разів скорше, ніж при ручній продукції; тому дуже можливе, що витвір капіталу й продукту (посередна дорога) вимагає не більше, а навіть менше часу, ніж виріб самого продукту без помочи капіталу. Припустимо, що для того, щоби наповнити бочку водою, черпаючи воду руками, треба 10 годин, при посередній дорозі, себ-то виготовивши наперед коновку, можливо,

до на виріб коновки треба буде витратити 9 годин, а на ерпанє коновкою води 2 години, разом 11 годин, себ-то на одну годину більше ніж давнїйше (як припускає Бем-Баверк); але виріб коновки може забрати лише 8 годин та 2 години на наповненє бочки, тоді треба буде витратити так само 10 годин — продукція не стала довшою; нарешті можливий також третій випадок, що виріб коновки вимагає 7 годин та наповненє бочки 2 години, себ-то разом 9 годин — посередна дорога в сїм випадку скорша й коротша. І є багато підстав припускати, що завдяки зростови сучасної техніки, яка робить можливим дуже швидке виконанє найскладнїйших процесів, посередна дорога, себ-то найкориснїйша, не є найдовшою — як каже Бем-Баверк, — лише найкоротшою.

Правда, в дійсности ми все-ж цїнимо теперїшні предмети висше від будучих, але цїнимо тому, що існує зиск: 100 К, одержані нині й нині вложені до банку, дадуть через рік 104 К, одержані через рік, будуть виносити лише 100 К. Таким чином Бем-Баверк узяв за причину зиску те, що є в дійсности його наслідком. Ми цїнимо теперїшні предмети не тому, що тепер знаходимо ся в більшій нужді, і не тому, що надаємо більше значїне теперїшним потребам, нарешті не тому, що при помочи теперїшних предметів ми можемо виконати кориснїйші процеси продукції, — а тому що існує зиск. Але чомуж існує зиск, і звідки він береть ся? На се теорія зиску не може дати відповіді.

Звідки береть ся зиск? Зміни зиску в історичнїм розвитку. Звідкиж береть ся зиск? Для вясненя жерела зиску треба насамперед мати на увазі, що зиск, як і всі інші явища економічного житя,

змінюється в своїм історичнім розвитку: він береться в різних часах з різних жерел.

Спочатку зиску нема, бо нема свобідного обміну, замість нього є лише насильне захоплене маєтку, який належить до людей чужого племені. Коли населена потребує споживних припасів або яких небудь інших предметів, воно робить для їх здобуття воєнні походи. Лише поволи з рабунку й розбійництва виробляються мирні торговельні зносини; насильно захоплений маєток поступенно перемінюється в торговельний зиск, набутий мирною дорогою. Німецьке слово Gewinn (зиск) означувало з початку здобич, набуту підчас війни; з часом воно почало означувати зиск. Таким чином зиск повстав з насильства; і пізнійше рабунок і торговельний обмін були тісно звязані: купці крім торгівлі займалися також рабованем чужоземних кораблів. І Фенікійці, і скандинавські вікінги, і інші народи старинного світа й раннього середновіччя були рівночасно і купцями і розбійниками. Ще в XVIII. в. купці великого торговельного міста Пізи добачували в морськім розбишацтві підприємство, корисне з комерційного погляду, особливо для великого купця.

Наскільки появлявся торговельний зиск, наскільки він визволявся від усякого насильства, він був результатом того, що споживач був слабою стороною в торговельнім обміні і тому мусів платити ту ціну, яку встановлювала сильніша сторона — купець. Торговля в стариннім світі і в середніх віках мала монопольний характер. Відносно невелике число купців з кількох торговельних міст тримало в своїх руках весь торговельний обмін того часу, як між Європою й іншими частинами світа, так і між окремими європейськими країнами; вони означували скількість това-

рів, які привозили на різні ринки, і ціну, як у мали платити за ці товари споживачі. Таким чином зиск у сій добі одержувало ся від споживача, з його доходу; головню з доходів монархів і аристократії, церков і монастирів, бо головню вони споживали кольоніяльні товари і промислові вироби, що продавали ся в торговлі того часу. А ці круги населеня одержували свої доходи в старовину з праці рабів, а в середних віках від панщизнянних селян. Таким чином кінець кінцем жерелом торговельного зиску того часу була примусова праця рабів і кріпаків.

Поволи появляеть ся також новий рід зиску — зиск промисловий, а разом з ним повстає також нове жерело зиску — праця робітника. Вже праця підмайстрів в середних віках є по части жерелом зиску для цехових майстрів. Ще більшого значіня набуло се жерело зиску з розвитком домового промислу і мануфактур в XVII—XVIII. ст. і нарешті з розвитком фабричного промислу з кінцем XVIII. ст. В усіх сих випадках при заключеню договору між роботодавцем і робітниками дужчою стороною все був роботодавець. Цеховий майстер мав власть над підмайстром, власник мануфактури — власть над приписаними до мануфактури робітниками, держава старала ся зменшити заробітну плату і збільшити робочий день. З появою свобідної конкуренції й особистого робітничого договору ся власть зникла, але лишила ся економічна сила підприємця, яка давала йому можливість визискувати робітника. Лише сильні робітничі організації і спільний договір змогли в передових з економічного погляду країнах усунути в новійших часах се жерело зиску; тоді як в інших випадках і по інших країнах

і досі існує зиск, який забирає підприємець з праці робітника.

Зиск в XIX. в. Праця винахідника. Нарешті новіше жерело зиску, витворене розвитком техніки — праця винахідника. Десятьнадцятий вік се вік винаходів, і сі винаходи не лише сотворили багатство, через удешевлене товарів, але також зиск, який одержує капіталіст — підприємець. В XIX. в. зиск наперед одержуєть ся від творчої праці винахідника, яка проявляєть ся в машинах, моторах, апаратах, всяких удосконаленнях і поліпшеннях техніки, уживаних у продукції. Посередником між винахідником і споживачем є підприємець, який приміює винахід в продукції. При заключеню договору між підприємцем і винахідником винахідник є слабшою стороною. Не маючи потрібних засобів, для заведеня лябораторів, де можна би було робити досвіди й спостереження, винахідник мусить приймати ті умови, які йому пропонує підприємець.

Але повстає питанє, чи може підприємець забрати собі ту користь, яку йому міг би дати дешево закуплений винахід. Він може мати з нього користь доти доки даний винахід ще не поширив ся скрізь; протягом сього часу підприємець затримує в своїх руках частину продукту праці винахідника, бо ціна ще не змінилася до нового рівня зменшених коштів продукції. Але що буде пізнійше, коли винахід став загально відомим і скрізь уживаним? Адже тоді конкуренція мусить повести до зменшення ціни до рівня нових, зменшених коштів продукції, так що зиск мусить зникнути. Се так, але се не закид. Колиб після одного винаходу минало довше часу, перше ніж появил ся новий винахід, тоді розумієть ся зиск від першого випадку всти

би поступенно, наслідком зниження ціни, зникнути, і нового зиску не було би. Одначе таке припущенє не відповідає дійсности. Розвиток техніки йде безпереривно, не спинюючи ся; один винахід іде по другім, як хвиля за хвилею; перше ніж вичерпав ся зиск від одного винаходу, через його поширенє і зменшенє ціни, під впливом конкуренції, до рівня нових коштів продукції, — вже встиг появити ся новий винахід, завдяки якому знову ціна стоїть висше коштів і знову є зиск.

Таким чином від початку XIX. в. творча праця винахідника є безпереривним жерелом зиску в руках підприємця.

Загальні висновки. Як ми бачимо з повисшого викладу, підприємець одержує зиск завдяки тій економічній силі, яку він має. Підприємець набуває матеріяли, машини, робочу силу і збуває вироблені продукти. Через се він вступає в зносини з іншими підприємцями, що достарчують йому сирівці, з робітниками, з винахідниками, з покупцями. У відношеню до інших підприємців він знаходить ся в ріжнім положеню. Навпаки, в відношеню до споживача, до робітника, до винахідника підприємець в ріжних добах економічно є дужчим, і в кожній даній добі господарського життя він одержує зиск від тої сторони, яка є в даній добі слабшою при заключеню договору з підприємцем. Сим пояснюєть ся та обставина, що зиск змінює свій характер (жерело) в своїм історичнім розвитку.

IV. Загальний рівень зиску. Одною з основних думок сучасної економічної науки є те, що зиск, виявлений в процентах від капіталу, змагає в ріжних країнах і галузях продукції до одного загального, однакового рівня. Він вирівнуєть ся, бо при панованю свобідної конкуренції кожний поміщує

свій капітал до тої галузи, де є в данім часі найбільший зиск, і забирає його звідти, де зиск менший, і в інших галузях господарства. Але з сеї обстави потрібної для того, щоби зиск змагав до одного гального рівня, видно, що в давніших добах про яке вирівнане зиску не могло й мови бути, бо се вирівнане відбуваєть ся лише при істнованню свободи конкуренції. Середновічна доба майже не знала навіть самого принципіа обчислення зиску від капіталу, умілого в підприємстві (себ-то виявлення його в процентах від капіталу); купці звертали далеко більшу увагу на суму одержаного зиску, ніж на ту обставину, скільки процент вона виносить від капіталу, а таким чином у них не було бажання поміщувати капітал там, де виношене одержуваного зиску до капіталу виносить і вищий процент. Та й пізнійше зиск, який давали компанії в різних галузях торгівлі, був дуже неоднаковий, і ніякого зрівняння не могло бути, бо сі компанії користали з монополію, і таким чином капітали не могли переміщувати ся до тої галузи торгівлі, де високий зиск. Ще Адам Сміт в кінці XVIII. ст. вказував на те, що всякі привілеї, які обмежують переміщення капіталів, викликають великі різниці в розмірі зиску в різних галузях продукції.

Змагане чистого зиску до одного рівня відбуваєть ся в XIX. в. Переміна доконуєть ся лише від початку XIX. в., але і вона відбуваєть ся поступенно і повільно. Се відбуваєть ся в міру того, як установлюєть ся повільно свобода руху капіталів, можливість кожній компанії усунути капітал з одного підприємства і помістити його в друге і заразом в міру того, як у капіталістах появляєть ся знайомість з розмірами зиску в різних галузях господарства.

При цьому мова може бути лише про однаковий рівень чистого зиску, себ-то зиску, який лишається по потрученню з гуртового зиску премії за ризико. Розуміється, премія за ризико дуже неоднакова в різних випадках уміщення капіталу. Наприклад, коли взяти ринковий процент, вона найменша в проценті від державних фондів (позичок), з огляду на те довіре, яке ми маємо до держави; більшою є премія в проценті, який виплачується в гіпотечнім кредиті, себ-то земельнім кредиті, що видається під застав землі, ще більшою є вона в кредиті під заставу рухомого майна. Звідси, при змаганню чистого проценту до загального рівня, гуртовий процент від державних паперів вносить наприклад 3—4% в той час як у земельнім кредиті 5—6%. З огляду на велику легкість переміщення процентових паперів (державних фондів, облігацій і т. д.) з одної держави в другу, чистий процент змагає до одного рівня не лише від різних паперів в тій самій країні, але також від тих самих паперів в цілім світі. Лише з огляду на неоднаковість степені ризика гуртовий процент є неоднаковий: при однаковім чистім проценті від державних фондів, гуртовий дохід вносить наприклад $2\frac{1}{2}\%$ в Англії, 3— $3\frac{1}{2}\%$ на континенті Європи, 4 і більше процент в Росії.

Капітали, уміщені в промислі, не мають навіть в наших часах такої рухливости, бо їх тяжко вийняти з якого небудь підприємства. Тому первісний зиск може в якій небудь галузи промислу дуже впасти, і всеж капітали підуть з неї не відразу, а через кілька десятиліть — нові підприємства вже не будуть повставати, а старі спинять свою діяльність лише по використанню машин, запасів матеріалу, будинків і т. д. Та-

ким чином в межах країни зиск поступово мусив вирівнювати ся — розуміть ся, знову таки чистий — при помочи уступлення капіталів з тих глужи зиск нижший від середнього і при помочи збільшеного напливу їх туди, де він особливо високий в даний час. Навпаки, з огляду на сю трудність усунути капіталу, тяжко говорити про існування однакового рівня промислового зиску (чистого) в різних країнах. Хоч чужоземні капітали і йдуть в промисл тих країн, де зиск дуже високий, наприклад на полудневій Європі іні заснують фабрики Бельгійці, Французи, Англичани в Галичині (на нафтових теренах) Англичани, в Італії Німці; та всеж такого значного вирівняння, яке бачимо до ринкового проценту, не може бути, і лише різниця між зиском в різних країнах, давніше дуже велика, тепер потрохи зменшуєть ся.

Розмір зиску. При цьому характеристикою особливою зиску є поступовне зменшене його середнього рівня. Це найяскравіше помітно в Англії, де проценту, який в державнім кредиті зменшив ся (в західній Європі) протягом кількох століть з 10 до 2%. Але також первісний зиск (зиск підприємця) зменшуєть ся. В середньовічній торгівлі зиск виносив 100—120% від капіталу, часом ще більше, ще в XVII—XVIII ст. він доходив до 100%, дуже високий був також в першій половині початку XIX ст. Навпаки, протягом XIX в. зиск упав все більше й більше, і в наших часах в Англії в Злучених Державах звичайний рівень зиску виносив 5—8%.

Занепад рівня зиску пояснюєть ся насамперед зменшенем тої його частини, яка є премією за ризик. Ризик зменшуєть ся; досить пригадати як небезпечною була торгівля в давних часах, коли напади

бунки, загин кораблів і т. д. були звичайним явищем. Не дурно купці, лагодячи ся до подорожи, писали заповіт на випадок смерти. Але зменшуєть ся також друга частина — чистий зиск. Зростає конкуренція, зростає число фабрик і закладів, вони розширюють продукцію; через се підприємець мусить побивати своїх соперників дешевістю; йому доводить ся знижувати ціни товарів і задовольняти ся меншим зиском; лише синдикати і трести, зменшуючи конкуренцію, можуть стримати зменшене рівня зиску.

РОЗДІЛ V.

Земельна рента.

I. Чому існує земельна рента. Наука Рікарда. Земельна рента се дохід з праці, який одержують власники землі, як вислід володіння землею. Науку про земельну ренту вперше розвинув англійський економіст Рікардо. Арендна плата, яку платить арендар власникови землі — каже Рікардо — складаєть ся з двох частин; з ренти, яка виплачуєть ся йому за користанє з ґрунту, і з зиску за користанє з капіталу, який належить до власника землі — будинків, огорож і т. д. Таким чином ренту не треба змішувати з арендною платою. Рента звичайно є лише частиною арендної плати і різко ріжнить ся від її другої частини. А саме рента є вислідом природних прикмет ґрунту, фізичних і хемічних („первісних, непорушних сил ґрунту“, — як каже Рікардо); вона зівсім не залежить від якої небудь діяльності

чоловіка і тому не має нічого спільного з тим доходом, який одержуєть ся з господарських будинків або від уміщених в ґрунт капіталів — осушення, наводнення ґрунту і т. д.; сі капітали завсїгди дають (хоч вони і зливають ся з землею) зиск а не ренту.

Чи кождий ґрунт дає ренту? Та чи кождий ґрунт дає ренту, чи входить рента в склад вартости кожного продукту? Рікардо рішучо се заперечує, він каже, що вихідною точкою є відсутність ренти: кошта продукції складають ся з заробітної плати і зиску від капіталу.

Перший випадок ренти. Коли люди вперше заселяють країну, — каже Рікардо, — де є багато родючого ґрунту, невеликої скількості якого вистарчає на виживлене існуючого населеня, ренти нема, бо ніхто не схотїв би платити за право користаня з ґрунту, коли є багато землі, яка до нікого не належить, значить такої, яку може обробляти кождий, хто схоче. Одначе з часом сих найбільше родючих земель починає не вистарчати. Населене зростає, попит на поживу збільшуєть ся, і тому доводить ся обробляти також менше родючі, гірші ґрунти. Ось тоді власне повстає рента. Вона є наслідком того, що кошти обробленя гірших ґрунтів більші, ніж кошти обробленя красших ґрунтів, а тимчасом ціна збіжа однакова, незалежно від того, на яким ґрунті воно вироло. Ся ціна мусить відповідати коштам продукції на гірших ґрунтах, бо інакше не було би можливим оброблене сих ґрунтів. Але через се на красших ґрунтах по покритю коштів продукції буде лишати ся онад заробітну плату й зиск ще певна надвижка; те й є рента. Таким чином рента є вислідом того, що існують ґрунти неоднакової якості, красші й гірші.

Другий випадок. Але той самий вислід одержуєть ся — другий випадок — під впливом неоднакового розміщення ґрунтів у відношеню до ринку. З двох ґрунтів однакової якости той, який далі лежить від ринку, знаходить ся в такім самім некориснім положеню, як ґрунт гіршої якости; хоч продукція збіжа на нїм коштує стільки-ж, як на близшім ґрунті, але розходи на перевіз збіжа більші. З огляду на те, що і в сїм випадку ціна означаєть ся коштами продукції на гіршім ґрунті, себто в данім випадку дальшім від ринку, то близша до ринку земля дає надвижку-ренту.

Таким чином, лучачи обидва сї випадки разом, ми можемо сказати, що рента одержуєть ся під впливом того, що існують кориснійші й менше корисні ґрунти — або з огляду на їх неродючість, або з огляду на їх положенє. Рента повстає наслідком того, що одержанє однакової скількості продукту, продаваного по однаковій ціні, лучить ся на ріжних ґрунтах з неоднаковою витратою праці і капіталу. Або ми можемо сказати так: рента пояснюєть ся тим, що рівна скількість праці і капіталу дає на ріжних ґрунтах неоднакову скількість продукту, а кожда одиниця сього продукту має ту саму ціну.

Третий випадок. Але існує ще третій випадок повстаня ренти. Замість оброблюваня нових, ще необроблюваних ґрунтів гіршої якости можна інтензивнійше обробляти вже заняті красші ґрунти. Одначе з огляду на обмеженість природних прикмет ґрунту (закон убуваючої плодючости, див. кн. першу) вложене подвійної скількості праці й капіталу на тїм самім ґрунті, починаючи від певної границі, не дасть подвійної скількості продукту, а менше. Таким чином

на тім самім ґрунті будуть одержувати ся продукти, вироблені з меншими коштами, і продукти, вироблені з більшими коштами: сі другі продукти, вироблені з більшими коштами, будуть означувати розмір щіни, і таким чином перші продукти, вироблені з меншими коштами, дадуть надвижку — ренту. В сім випадку рента залежить уже не від уміщення рівної скількості праці й капіталу на неоднакових ґрунтах, а від послідовного уміщення неоднакової скількості праці й капіталу на тім самім ґрунті.

Відносний характер ренти. Таким чином рента має не абсолютний, а відносний (диференціяльний) характер, і тому наука Рікарда про ренту називається теорією відносної ренти. Сам факт більшої або меншої плодючості не має значіння, вагу має лише відношене між степенем плодючості поодиноких ґрунтів, себ-то відносна плодючість. В той час, як в однім випадку дуже плодючі або дуже корисно положені ґрунти не будуть давати ніякої ренти, коли їх оброблюють, — в другім випадку значно менше продуктивні ґрунти мусять давати ренту, бо рівночасно з ними оброблюють ся також ґрунти, гірші що до своєї якості або далеко положені від ринку. Рента пояснюється не богатством ґрунту, а його рідкістю; вона повстає не завдяки більшій плодючості красших ґрунтів, а наслідком меншої плодючості гірших ґрунтів. І коли до двох кляс землі прилучується ще третя, — землі ще гіршої якості, тоді рента ґрунтів першої кляси зростає, і на ґрунтах другої кляси також повстане рента.

Одначе і в сім випадку ренту дають не всі ґрунти; завсігди існують оброблені ґрунти, які не дають ніякої ренти. Се ґрунти найгіршої якості з усіх

оброблюваних ґрунтів. Адже ціна рівнається коштам продукції на ґрунтах сеї кляси, таким чином на них одержується лише заробітна плата і зиск, але нема понад се ніякої надвижки. Наскільки від сих ґрунтів платиться ся арендна плата, її платиться ся за користанє з капіталу, який вложив власник землі, але вона не є рентою.

II. Зв'язок науки Рікарда з дійсним життям. Наука Рікарда про земельну ренту стоїть в тіснім зв'язку з фактами економічного життя Англії початку XIX. в., коли повстала ся теорія.

Від 70-х років XVIII. ст. починається доба незвичайно швидкого зросту населеня Англії. В зв'язку з сим протягом кількох десятиліть подвоїли ся ціни за збіже. Ще скорше зросла арендна плата — в два, чотири рази, а часом ще більше. Зріст цін на збіже викликав незвичайне розширенє поверхні орного ґрунту: почали оброблювати великі піскові й малородючі простори; в ріжних графствах осушено великі болота. Ся власне обставина і навела Рікарда на думку, що зріст населеня і зріст цін на збіже викликають обробленє також гірших ґрунтів.

Але всі ці успіхи в області рільництва тягли ся лише до 1812—1813. р., поки зростала ціна на збіже й арендна плата, — потім почало ся зниженє і ціни на збіже й арендної плати: від 1801—1814. р. ціна пшениці виносила 90 шілінгів, а в 1815—1824. р. вона зменшилася до 64 шілінгів. Почали зменшувати продукцію на менше плодючих ґрунтах, бо їх обробленє при таких низьких цінах давало страти: страту давали також вложені в землю капітали на красших ґрунтах. Арендну плату довело ся зменшити, але з огляду на те, що се зменшенє далеко не відповідало зменшеню

цін, становище арендарів стало дуже тяжким. Кілька разів парламент вибирав окремі комісії для вияснення положення сільського господарства, які встановлювали заборонні мита на довіз збіжа до Англії, маючи на меті оборону англійського рільництва. Се питане про те, чи бажано обмежувати довіз чужого збіжа високими митами, викликало велику літературу. Висловлюючи свої погляди з приводу сього питання, англійські економісти виходили з основних думок про характер земельної ренти, при чому в сій останній справі вони проявляли велику однодушність, — всі вони викладають однакову теорію відносної ренти, з невеличкими лише відмінами. Таким чином ся теорія, відома під іменем теорії Рікарда, який найпопліднійше розвинув її, повстала рівночасно і незалежно в 1814 до 1815. р., під впливом тих самих обставин господарського життя, в умах чотирьох письменників, хоч що до практичного питання про збіжеві ціла вони значно ріжнили ся від себе.

Наука Рікарда має значіне для ріжних діб. Рікардо виходив з обставин господарського життя сучасної йому доби; але його наука, оперта на кількох обставинах, що не залежать від волі чоловіка — на характері ґрунту, на віддаленю земель від ринку, на законі убуваючої плодючости, — тим самим має значіне і для инших діб економічного життя. У відношеню до сих діб потрібні лише деякі обмеження, з огляду на неоднаковість історичних обставин, обставин, що залежать не від природних чинників, лише від чинників, властивих характерови господарства ріжних діб.

Треба насамперед мати на увазі, що рента в її чистій формі існує лише з часу визволення селян від

панщизняної залежності, бо лише з сього часу всі відносини між власником землі, арендарем і рільниками робітниками мають в своїй основі правно-свобідний договір. До сього часу дохід власника землі містив у собі не лише ренту, але також працю селянина, що обробляв землю. Селянин платив дідичеві чинш грошми або продуктами, відбував панщину, без плати оброблюючи панські лани, платив дідичеві за дозвіл взяти шлюб, передати ґрунт іншій особі і т. д. Сі повинности установляв дідич по своїй волі, вони платили також з гірших ґрунтів, себ-то таких, що не давали ренти. В одних випадках вони були більші від ренти, яку давав певний ґрунт, в других менші. Не було тої конкуренції, яка тепер робить дохід власника землі залежним від ренти, бо тепер ніоден арендар не схоче платити більше від тої ренти, яку дає ґрунт; се значило би віддавати частину проценту від капіталу або заробітної плати. Одначе навіть за часів панщини розклад повинностей між селян того самого села робився звичайно з огляду на плодючість ріжних ґрунтів, себ-то розмір виплати залежав від ренти, яку давав ґрунт.

Ціни на збіже до XIX. в. і вплив сеї обставини на ренту. Із иншого погляду наука Рікарда зовсім здійснила ся лише в XIX. в. А саме Рікардо, кажучи про те, що ціна збіжа означаєть ся коштами продукції на гірших ґрунтах, виходить з того припущення, що в цілім світі існує одна ціна на збіже, яка не може бути меншою від розходів на найгіршім, але все ще потрібнім для виживлення населеня ґрунті, який обробляєть ся де небудь на земній кулі. Одначе лише в наших часах, коли через проведенє залізниць і встановленє заокеанського мореплав-

ства земна куля уявляє з себе одну цілість з економічного погляду, коли протягом п'яти днів збіже з Нью-Йорку прибуває до Європи, коли існує широко розвинена й розгалужена по цілім світі торгівля збіжем, — доперва тепер дійсно можна говорити про одну, спільну для всіх країн, ціну на збіже, про світову ціну, яка встановлюється на міжнароднім ринку; ця ціна не може бути меншою від тих коштів, які потрібні для оброблення найгірших, але все ще оброблюваних ґрунтів.

Та зовсім інакше стояла справа в попередніх століттях. І в стариннім світі, і в середніх віках існувала самостійна ціна на збіже на кождім місцевім ринку, в кождім місті, — ціна, яка дуже ріжнилася від сусіднього міста, яке лежало всього кілька миль від першого. В дальших століттях, особливо в XVII—XVIII. в. окремі місцевости країни поступенно об'єднують ся в одну цілість з економічного погляду; але лише в кінці XVIII. ст. один англійський економіст міг ствердити існуванє в Англії одної загальної ціни на збіже, тоді як ще в половині сього століття англійські письменники виходили з ринкової ціни даної місцевости. І Рікардо, коли він говорить про одну загальну ціну на збіже, властиво завсїгди має на увазі ціну, яка встановлюється в Англії, а не на світовім ринку, якого тоді ще не було; він витворив ся доперва в дальших десятиліттях.

Тому в попередніх добах при неоднаковій ціні в окремих країнах і навіть окремих місцевостях даної країни два ґрунти рівної плідючости, що були в різних місцевостях, приносили неоднакову ренту; тому ґрунти однакової якости в одній країні, де ціна була висока, не лише оброблювали ся, але й давали ренту,

а в другій країні, де ціна стояла низше, зовсім не оброблювали ся, бо ціна тут не покрила би коштів. З огляду на се лише в відношеню до сучасної доби ми можемо сказати, що рента рівнаєть ся різниці між коштами оброблення найкрасшого й найгіршого ґрунту; а для давнійших діб се тверджене треба обмежити й додати: рента рівнаєть ся різниці між коштами оброблення найліпшого й найгіршого ґрунту в районі даного міського ринку в середних віках, в межах даної місцевости (частини країни) в XVI—XVIII. в. і межах країни до половини XIX. в.

Рента, яка залежить від віддали, в добі Рікарда і в наших часах. Коли обидві зазначені обставини з розвитком господарського життя проявляють ся у все чистійшій формі і набирають все ширшого характеру, то в відношеню до ренти, яка залежить від віддали землі від ринку, одержуєть ся трохи инший результат. Віддаль від ринку мала незвичайно велике значіне в добі перед появою парового транспорту, бо тоді розходи перевозу були дуже великі і тому ґрунти, далеко положені від ринку, були в такім самім положеню, як гірші ґрунти. Хоч і як плодючі були ґрунти в Америці, одначе вони могли доставляти збіже на льондонський ринок, як каже Рікардо, лише по тій ціні, що й піскові й болотяні ґрунти в Англії; тому конкуренція американського збіжа з англійським була неможлива. Перед появою зелізниць і пароходів американські фармери не знаходили збуту для своєї пшениці в той час як у Парижі й Лондоні тисячі людей умирали від голоду. В наших часах заокеанські країни можуть збути своє збіже в Європі далеко дешевше, ніж коштує його продукція в Європі, бо в тих частинах світа існують незвичайно плодючі, не виснажені

грунти, а кошти перевозу тепер незвичайно малі. Тому в наших часах та неоднаковість що до віддали окремих ґрунтів від ринку, яка мала ще дуже велике значінє в часах Рікарда, не викликає повстаня ренти.

III. Порядок заселеня ґрунтів. Рікардо каже, що з початку заселяють ся найкрасші, найплодючіші ґрунти, й аж пізнійше, в міру зросту населеня, починають оброблювати ґрунти гіршої якості, а потім ще гірші ґрунти. При сьому він виходив з фактів дійсного житя — особливо з обставин заселеня Америки в XVIII. ст. англійськими кольтоністами. Одначе пізнійше проти сього твердження пороблено закиди. Американський економіст Кері (в 1859. р.) вказує, що з початку люди не могли селити ся на пліднійших ґрунтах, бо вони були покриті болотами й лісами; селили ся на менше плодючих, на сухих, порослих травою узгірях, яких управа, не зважаючи на їх меншу плодючість, все ж була кориснійша, ніж корчованє лісів і осушенє болот, бо коштувала без порівняннє менше праці. Пізнійше, з набутєм технічного знаня, з винаходом ріжних приладів, обробленє сих ґрунтів, покритих болотами й лісами, вже було лекше, і тому сї ґрунти, далеко плодovitші, ніж оброблювані давнійше узгірє, стали тепер далеко рентовнійшими, ніж старі ґрунти. Таким чином, на думку Кері, перехід відбував ся від менше корисних ґрунтів до більше корисних: завдяки успіхам техніки і зростови видатности праці, капітали, витрачені на розчищенє і управу нових ґрунтів, дають не менший, а навпаки більший дохід, ніж капітали, ужиті на старих ґрунтах.

По чий же стороні правда — Рікарда чи Кері? Як стояла справа в дійсности? Відповідь на се дає нам відомий географ Ратцель в своїй „Антропологеографії“.

Говорячи про заселенє земної кулі, він вказує на те, що при початковім заселеню країни, при рідкості населеня й істнованю великих свобідних просторів, „заселюють ся найкориснійші місцевости. Населенє нагромаджуєть ся над берегом моря, коло рік і жерел“. Народи заселюють приморські місцевости, бо тут „лежать наводнені, плодючі ґрунти, тоді як середину суші покривають степи й пустині“. Не лише в Европі, але також у Злучених Державах, яких заселенє головно мав на увазі Кері, відкидаючи теорію Рікарда, заселювали ся насамперед приморські місцевости, себ-то найбільше родючі ґрунти; вони були заселені вже в 1790. р. А потім населенє пішло далі на захід, в глибину країни, і йшло в чотирьох напрямх, але знову здовж рік. Таким чином, всупереч твердженю Кері, скорше заселюють ся долини рік, а не узгір'я; і сї долини заразом є більше плодючими, ніж узгір'я. Таким чином факти потверджують думку Рікарда.

IV. Закиди проти теорії відносної ренти (інші теорії земельної ренти). Не лише та частина науки Рікарда, що відносить ся до порядку заселеня земель, але також сама суть його теорії відносної ренти викликала закиди, хоч величезна більшість економістів зовсім приймає його теорію. Сї закиди, що є заразом ріжними теоріями про ренту, які висувають ся проти теорії відносної ренти, можна поділити на три групи.

1. Теорія Кері й Бастія. Одні економісти зовсім заперечують істнованє окремого роду доходу — земельної ренти й кажуть, що існує лише заробітна плата і зиск: дохід власника землі складаєть ся з сих двох категорій доходу. Такого погляду тримаєть ся американський економіст Кері, який, як ми

бачили висше, заперечує також теорію про початкове заселене красших ґрунтів і поступенний перехід до ґрунтів гіршої якости. Кажучи, що пізнійше заняті ґрунти дають більший дохід, ніж старі, Кері заразом знаходить, що сі нові ґрунти дають більший дохід, ніж давнійше заселені, не через свою більшу природну плодючість, а з причини більшої скількості праці й капіталу, витраченого на їх розчищенє, на корчованє лісів, на осушенє болот. Сей додатковий дохід, який вони дають в порівнаню з гіршими ґрунтами — се не що инше, як зиск від витрачених капіталів. Порівнюючи Англію часів Юлія Цезаря — каже Кері — покриту глухими лісами, болотами, пісковими степами, з тим станом, в яким вона була в ХІХ. в., доводить ся признати, що успіхи, які зроблено за сей час, були вислідом витрати величезної скількості праці й капіталу. Весь дохід земельних власників і є зиском від капіталу, який протягом богатъох століть витрачено на ґрунт.

Французський економіст Бастія далі розвиває сей погляд (його працю видано в 1850 р.), малюючи таку картину повстаня ренти. „Джонатан, працювитий вдовіз з Нью-Йорку зібрав своєю працею й ошадністю тисячу долярів; він їде в західні держави Північної Америки, де є багато зовсім свобідних земель. Зайнявши потрібну йому скількість землі й заплативши дуже малу суму грошій на користь держави, він огорожує свій ґрунт, осушує болота і т. д. і береть ся до засіву; нарешті, зібравши урожай, він їде з кукурудзою на ринок для продажі. Стрінувши тут купця, він питає його, скільки він хоче заплатити за кукурудзу. „Ринкову ціну“, відповідає купець. „Але чи я одержу при сьому більше, ніж винагороду за працю і процент від

вложеного капіталу?“ — питає Джонатан. „Я купець — відповідає купець — і задовольняюся платою за свою працю і процентами від мого капіталу“. Сим і я задовольнявся — каже Джонатан — поки я був водовозом, але тепер я земельний власник. Англійські й французькі економісти мені заявляли, що я яко земельний власник можу одержувати користь від первісних і невичерпальних засобів ґрунту, від дарів природи“. „Дари природи належать до всіх — відповів купець. — Я користаю з вітру, який приводить в рух мої кораблі, але за се мені ніхто нічого не платить“. „Тоді — кінчить Бастія — Джонатан зрозумів, що з дарів Божих користає не той, хто продукує збіже, а той, хто його їсть, що за них ніякої нагороди не можна одержати“.

Критика теорії Кері й Бастія. Розглядану теорію викликала вказівка Рікарда, що інтереси земельного власника протилежні інтересам інших верств населення. Правда, після теорії Рікарда, земельні власники не можуть викликати ні появи земельної ренти, ні дальшого її зросту; се є вислідом конечности обробляти гірші ґрунти. Але кожний зріст цін на збіже, що є вислідом недостаточности ліпших ґрунтів, дуже некорисний для цілого населення, є корисний для власників землі; і навпаки, при зменшеню цін на збіже виграють споживачі і тратять земельні власники. Сторонники Рікарда пішли далі й кажуть, що рента взагалі несправедливий дохід, збогачене власника землі коштом капіталістів і робітників. Сим пояснюється змагане Кері й Бастія оправдати дохід власника землі, довести, що він є таким самим вислідом праці й капіталу, як і кожний інший дохід, що вартість землі залежить від вложеної в неї праці й капіталу. Але в сво-

їм бажанню оправдати сей рід доходу сі економісти задалеко загнули ся. Розумієть ся, вони мають рацію, вказуючи на те величезне значіне, яке має приміщене капіталів у рільництві, можливість перемінити гірший ґрунт на ліпший при помочи погноїв, наводнення і т. д. Але не зважаючи на все се, всеж лишаєть ся різниця між ґрунтами, викликана неоднаковою їх плодючістю; сеї різниці ніяк не можна усунути. Наприклад в гірських місцевостях на полудневім схло-ні гори може рости виноград, а на північнім лише бараболя. Тому два ґрунти однакових розмірів, на які витрачено однакову скількість праці й капіталу, часто дають неоднаковий дохід, себ-то один з ґрунтів дає надвижку, не основану на витраті праці й капіталу. Через се зовсім не все, що одержує власник землі, основуєть ся на його особистій діяльності, і самий зріст його доходу дуже часто є виключно вислідом зросту населеня й інших суспільних обставин, а не вислідом витрати праці й капіталу.

2. Теорія Родбертуса. Другий напрям не йде так далеко, не заперечує істнованя ренти, як окремого роду доходу. Він лише каже, що відносна рента не є одинокою формою ренти. Поруч ренти, яка впливає з природних прикмет ґрунту, й яку дають лише певні ґрунти (гірші ґрунти її не дають), себ-то ренти в розуміню Рікарда, істнує ще инший рід ренти — рента абсолютна, яку дає кождий ґрунт, й яка є потрученєм з праці робітника. Родбертус доводить се таким способом. Він виходить з того, що товари обмінюють ся в залежности від скількості витраченої на них праці. Але робітник одержує не всю вартість виробленого ним продукту, лише його частину; вся рента є рентою в широкім розуміню слова, доходом і ка-

піталіста і земельного власника. Яким способом розділюється між ними ся рента? Коли земельний власник — каже Родбертус — збуває фабрикантові свої сирівці, то обмін і тут відбувається після скількості вложеної в продукти праці. Дохід кожного з них відповідає скількості праці, яка міститься в продуктах. Але сільське господарство потребує меншого капіталу, ніж промисл, бо в промислі треба купувати матеріяли, яких не потребує сільське господарство: в нїм матеріялом до оброблення є сам ґрунт. Через се відношенє чистого доходу до загальної суми капіталу в рільництві більше, ніж в оброблюючїм промислі: коли в обох випадках витрачено однакову скількість праці, і через се одержується однаковий дохід, то сей дохід буде в промислі відповідати більшому капіталови, ніж в рільництві (бо тут не треба купувати матеріялу), і таким чином чистий дохід на одиницю капіталу буде в рільництві більший. Одначе зиск змагає до однакового рівня, таким чином в рільництві існує надвижка — рента. Таким чином ся рента, після теорії Родбертуса, — існує на кождім ґрунті, з огляду на самий характер рільництва, де матеріял (ґрунт) нічого не коштує. До сеї абсолютної (сталой) ренти, яку, як і зиск, Родбертус уважає потрученєм з праці робітника, прилучується ще відносна рента в розуміню Рікарда, яку дають більше плодючі ґрунти.

Критика сеї теорії. Та чи існує абсолютна (стала) рента? Родбертус сього не довів. 1) Він не довів, що товари обмінюються на основі скількості витраченої на них праці. В сучаснім господарстві, як ми бачили висше, для підприємця має значіне не витрачена робітниками праця, а його власні кошти продукції. 2) Коли навіть допустити, що вартість означається

витраченою працею, то всеж неслухно, що дохід, який одержує підприємець, відповідає кількості вложеної в продукт праці. Сей дохід означаєть ся витраченим капіталом, залежить від його розмірів. Тому коли обмінюєть ся сирівці і фабрикати, то земельний власник і промисловець одержують дохід в залежності від величини капіталу, уміщеного в одній і другій галузи господарства. І коли в рільництві капітал менший, бо не треба набувати матеріялу, то й дохід земельного власника при рівній вартості продукту буде менший, себ-то на кожду одиницю капіталу буде припадати в обох випадках однаковий зиск. Таким чином в рільництві не буде ніякої надвижки й ніякої абсолютної ренти.

3. Теорія Шефле і Мангольта й критика сеї теорії. Нарешті третій напрям — як і другий — не заперечує істнованя відносної ренти, але розглядає її лише як один з випадків явища, яке має загальніший характер. Після сеї теорії скрізь, де існують ті або інші переваги — різні природні користи або особисті спосібности — там дохід більший від пересічного, звичайного рівня, й одержуєть ся певна надвижка, яка й є рентою. Тому талановитий співак або музик, підприємець, що має надзвичайні спосібности, винахідник і т. д. — всі они одержуть ренту так само, як і власник особливо плодючого ґрунту. Сю теорію докладно розвинули Шефле і Мангольд.

Ся теорія змішує два зовсім неоднакові явища: дохід, оснований на природних умовах ґрунту, клімату, віддали і т. д., що не залежить від волі чоловіка, з доходами, які є вислідом діяльности чоловіка, його виключних спосібностей, знаня і т. д. Сі доходи за-

лежать від зовсім інших чинників, ніж земельна рента. Рента існує лише там, де існують ріжниці, витворені природою.

VI. Міська рента. Крім сільсько-господарської ренти існують ще інші відміни земельної ренти, основаної на природних ріжницях. Найважливішою серед них є рента, яку по містах дають будинки. В місті будинки однакових розмірів, тривалости й якості, будова яких коштувала однакову суму грошей, дають неоднаковий дохід в залежності від їх положення, від того, в якій місцевості, в якій частині міста вони стоять. Чим ближше до центра, тим більший дохід. Це виявляється в платі за мешкання. Наприклад в Трієсті річна плата мешканця з 6—8 покоїв виносить в середній частині міста 1850 франків, в інших частинах міста 1400 і 1100, а в передмістях лише 750 франків. Ріжниця між 1850 і 750 і є тою рентою в 1100 франків, яку дають мешкання, положені в центрі, й яка є вислідом їх положення. Торговельні підприємства громадають ся на кількох головних улицах, тому там попит на мешкання дуже великий, а через се й плата за мешкання там найбільша. Звідси й повстає висока рента в сих місцевостях. Але також дома на інших улицах дають ренту, хоч і в менших розмірах, і лише на окраїнах міста, куди нема вигідних способів комунікації (трамваю, пароходів) вже нема ренти, бо тут, з огляду на ці невігоди, ціни за мешкання невеликі.

В той час, як рента сільсько-господарських земель останніми десятиліттями зменшила ся наслідком зменшення цін збіжа (під впливом заокеанської конкуренції), — рента, яку дають міські ґрунти і будинки, незвичайно сильно зростає, завдяки великому зростови міського населення і міст. Наприклад в Берліні в наших часах

плата за мешканє, що складаєть ся з одної кімнати й кухні в недуже далеких частинах міста виносить 275—300 марок річно, себто $2\frac{1}{2}$ рази більша від плати, яка була в 1870. р. Розумієть ся такий зріст плати за мешканя насамперед відбиваєть ся на біднійшій населеню. Тимчасом зріст земельної ренти не є вислідом особистої діяльности власників домів; його викликали суспільні чинники, розвиток міського житя. Тому в наших часах уважаєть ся справедливим установлене окремого податку від такого „незаслуженого зросту“. Завдяки сьому податкови частина зростаючої ренти від міських ґрунтів і будинків іде на користь міста або держави і витрачаєть ся в інтересах цілого населеня. Такий податок уже існує в Англії, Німеччині й Америці.

РОЗДІЛ VI.

Розділ доходу в цілости.

Кінець XVIII. ст. і перша половина XIX віка се доба величезних доходів, одержуваних в області промислу, і заразом доба незвичайного убожества робочого населеня. В кінці XVIII. ст. в Англії удержувало ся коштом суспільности 12% населеня, а на початку XIX. ст. 15%; потім поволи сей процент зменшив ся, одначе все ще виносив в 40-х роках 8% населеня. Податок, що побирав ся на удержанє убогих, виносив в 1750. р. 2 мільйони фунтів стерлінгів, в 1800. р. 4 мільйони, в 1818. р. коло 8 мільйонів. Розділ доходу був дуже нерівномірний — він представляв ся в формі фігури

з широкою підставою, яка складала ся з убогої людности, далі з невеликої середньої заможної верстви і нарешті з ще меншої багатшої кляси, яка зосереджувала в своїх руках ледви чи не половину всіх доходів. Не диво, що при таких умовах погляди на будучність були дуже сумні; пророкували, що незабаром все населенє поділиться ся на дві часті — на невеличкий гурток великих капіталістів і на величезну масу вбогих робітників. Капіталісти матимуть всі багатства, робітники будуть жити в цілковитій нужді — пророкував Маркс.

Вплив акційних товариств і державних позичок. Одначе в дійсности до сього не дійшло. Тоді як в попередних добах зосередженє продукції означувало заразом зосередженє доходів, в наших часах зосередженє продукції зовсім не сходиться з зосередженєм доходів. Маркс зовсім справедливо встановив той факт, що напрям економічного розвитку полягає в тім, що великі підприємства усувають дрібні, й що розміри великих підприємств все збільшують ся. Одначе — як вказує Е. Бернштайн — він не звернув уваги на ту обставину, що переважаючою формою сучасних підприємств є акційне товариство, на підставах якого засновують ся великі підприємства. Тимчасом акційне товариство дає можливість кожному брати участь з невеликими засобами в величезних підприємствах; таким чином повстає дроблене доходів, одержуваних від небогатьох підприємств, між цілою масою осіб. В Англії число осіб, що володіють акціями, виносить більше як мільйон; капітал в 20 мільярдів франків, вложений у французькі залізниці, розділював ся в 1885. р. між 700.000 родин, з яких на кожду припадало 10—15 тисяч франків акцій.

В тім самім напрямі, в напрямі розділу доходів від капіталу між більшим числом осіб впливають та кож державні позички, широко поширені серед як найрізномроднійших кругів населення. Наприклад у Франції власників державної ренти числило ся в 1830. р. 195.000 (на кожного припадало 1041 фр.), в 1862. р. понад 1,100.000 (на кожного 300 фр.) і в 1895. р. понад 5 мільонів (на кожного 159 фр.). Таким чином тепер з 3 мільонів населення 5 мільонів одержують дохід від державної ренти; а коли ми візьмемо на увагу, що власниками є переважно батьки родин, то вийде, що більше як половина всіх французьких родин користає з доходу від грошового капіталу, уміщеного в державні позичках, що сей капітал і дохід майже рівномірно розділюєть ся серед населення країни. Через се — як вказує Сомбарт, — число капіталістів не зменшуєть ся, капітал зовсім не зосереджуєть ся в руках небогатських осіб, як твердив Маркс.

В яким же напрямі йде розділ доходів в останнім півстоліттю? Зіставляючи розділ доходів в Пруссіях на початку XIX. в. і в 30-х і 40-х роках з одної сторони, і в кінці сього століття з другої сторони, Сомбарт приходить до таких висновків. Протягом минулого століття повстала нова група дуже богатих людей, група мільонерів; на початку XIX. ст. такої групи ще не було, існували лише поодинокі особи. Заразом зникла група голодуючого населення, зникло убожество як масове явище, зник той постійний голод, який ш в 30-х і 40-х роках панував і по селах і по містах. Таким чином ціла маса населення посунула ся на кілька щаблів наперед — групи з великим числом осіб починають ся в наших часах на висших щаблях доходів, ніж давнійше (тепер менше вбогих, ніж давнійше).

і кінчать ся також на висших щєблях (мільонерів.) Коли зросло віддалене між убожшими й найбогатшими верствами населеня, то не тому, що убогі стали ще убожшими, — навпаки, дохід убогих зріс, — а лише з тої причини, що богатство дуже богатих ще скорше зросло. Мало того, також середні верстви населеня, в порівнаню з висшими й низшими, не зменшили ся; навпаки, завдяки переходови населеня низших щєблів на висші, середні щєблі розширили ся; появило ся величезне число осіб з середнім доходом, наприклад кваліфіковані робітники, власники склепів, торгові й технічні агенти і т. д.

КНИГА ЧЕТВЕРТА.

Наука про споживанє.

РОЗДІЛ I.

Загальний характер споживаня.

I. Суть споживаня. Останнім щеплем в процесі господарської діяльності є споживанє витворених вартостей. В одних випадках споживанє складаєть ся з одної певної чинности, яка веде до безпосередного знищеня даного предмету по заспокоєню тої чи иншої потреби. Наприклад хлїб заспокоює голод, але він разом при сьому нищить ся, перестає існувати. Се споживанє в стислім значіню слова. Навпаки, в инших випадках споживанє виявляєть ся в цілім ряді чинностей, допускає многоразове заспокоєне певної потреби. Наприклад убранє досить довгий час заспокоює відповідну потребу, поки воно підреть ся. В сїм випадку ми говоримо про многоразове споживанє або користанє.

„Одинокою цілію кожної продукції — каже Адам Сміт — є споживанє. Се так зрозуміло — додає він, — що сього не треба доводити“. І справді, всі инші чинности господарства — продукція, обмін, розділ — є

лише способом, який має найкраще і найповніше заспокоїти наші потреби. Тому лише розгляд характеру споживання може дати нам тривку підставу для осуду про те, наскільки добре ведеться народне господарство, наскільки повно досягається остаточна ціль кожного господарства. Як ми бачили вище, для робітника має значіння не номінальна, а реальна заробітна плата. А для означення розмірів реальної плати розуміється треба вяснити розмір і характер споживання робітничої класи, вяснити, як відживляється робітник, як він мешкає, скільки в нього лишається на покриття інших потреб.

Закон Енгля. Німецький статистик Ернст Енгель досліджував робітничі бюджети (себ-то приходи й розходи робітників); на підставі цих дослідів він прийшов до того висновку, що чим убожша родина, тим більшу частину всіх розходів вона витрачає на поживу. Наприклад показалося, що родина робітника з річним доходом в 1000 франків видавала на поживу 640 фр., або 64% цілого доходу; навпаки, родина, що мала доходу 3.000 фр. видавала 1700 фр., себ-то лише 57%. Таким чином відповідно до закону Енгля заможніша родина видає на поживу загалом більшу суму грошей, але ця сума виноситься менший процент цілого її доходу, так що у неї лишається більший процент на заспокоєння інших потреб. З дальшим зростом доходу зростає видаток на поживу в 2—4 рази, бо м'ясо й споживні запаси висшої якості далеко дорожчі, ніж хліб і бараболя, але в процентах він знижується до 40, 30 і менше процентів цілого бюджету.

Се потверджують дослідження статистики відносно селян в Росії: чим менший ґрунт має селянська роди-

на, тим більшу частину своїх засобів вона видає на поживу. Мільгаль одержав такий вислід і відносно цілих народів: чим убожший нарід, тим більший процент народного доходу забирають розходи на поживу. В Росії вони виносять три п'ятих частини цілого народного доходу, і лише дві п'яті лишаєть ся на заспокоєне всіх інших потреб населеня; навпаки в Англії і Франції, яких населене багатше, на поживу йде лише дві п'яті доходу, і три п'яті на інші потреби, — се-то відношене зовсім відворотне, ніж в Росії.

II. Заспокоєне потреб на поживу і мешканє. Спинімо ся на найважніших потребах чоловіка — на потребах поживи й мешканя.

Хліб. Що до заспокоєня потреби поживи, як основної, найважнішої потреби, то голод заспокоюєть ся насамперед рoстинною поживою. Одначе на первіснім щєблї культури рoстинною поживою є не хліб, а викопувані з землі коріня; пізнїйше оброблюють ся сагові й фігові рoстини, банани й хлібове дерево; ще пізнїйше появляють ся збіжа — сочевиця, ячмінь, пізнїйше також пшениця. Найбільше поживних складників має збіже. Але поживна сила ріжних родів збіжа неоднакова: жито поживнїйше, ніж ячмінь, а пшениця має два рази більше поживних складників, ніж ячмінь. В Росії й досі більшість населеня живить ся чорним житним хлібом; навпаки, у Франції панує білий хліб, але коло 6 мільонів населеня живить ся каштанами.

Звіринна пожива. Другим головним предметом споживаня у сучасних людей є звіринна пожива. Звіринна пожива має величезне значінє, бо вона дуже поживна. М'ясо, яйцї й молоко дають в кождїй спожитїй одиницї значну скількість поживних складни-

ків; вони найкрасше й найскорше розходять ся в людськiм тiлi. Не дурно Англiйцi й досi кажуть, що горстки Англiйцiв, що споживають м'ясо, вистарчило, аби пiдбити кiлька соток мiлiонiв Индусiв, що живлять ся рижом i хлiбом. Скiлькисть м'яса, яку споживає населенє, без сумнiву є одним з найкрасших показчикiв добробуту мешканцiв i з сього погляду добре виказує рiжницю мiж давнiйшими добами й теперiшною, а також мiж краiнами, що стоять в наших часах на рiжних щєблях культури.

Первiснi люди здобувають звiринну поживу на польованю; домашня худоба, наскiльки її ховають, не є предметом споживаня. Стариннi Греки й Римляни споживали дуже мало м'яса; в Римi свиняче м'ясо уважало ся дуже вишуканою поживою. У старинних Германцiв, як оповiдає римськiй iсторик Тацит, виховували дуже мало худоби. I пiзнiйше, через пошеснi хороби на худобу, споживанє м'яса було доступне лише для найзаможнiйших верств населеня; селяни могли мати м'ясо лише в свята; звичайно вони споживали лише рiстинну поживу, яйця i солену рибу. Дперва в ХIХ. в. дуже розвинув ся випас худоби, i зросло споживанє м'яса, особливо по мiстах; мiста споживають далеко бiльше м'яса, нiж села. Значну рiжницю що до скiлькисти споживаного м'яса ми знаходимо також мiж поодинокими краiнами. Американськiй робiтник споживає м'яса майже три рази бiльше, нiж нiмецькiй, а селяни у нас i в Росiї живлять ся майже виключно рiстинною поживою.

Алькоголь. Одною з найтемнiйших сторiн в области споживаня сучасних народiв є споживанє алькоголю — не лише горiвки, але також вина i пива, якi споживають ся в великiй скiлькисти. В Нiмеччинi,

після різних обчислень, шеста частина цілого народного доходу витрачується на спиртві напої і 70% злочинів стоїть в як найтіснішій звязку з п'яцтвом. Навпаки — як вказує Сомбарт — в Злучених Державах з 2^{1/2} тисяч досліджених родин робітників половина цілковито повздержується від спиртвих напоїв, а друга половина видає на них трохи більше як 2% свого заробітку. Сомбарт заразом вказує на той звязок, який існує між споживанем спиртвих напоїв і загальним відживлюванем. Добра смачна пожива не втворює такого потягу до алькоголю, як груба й недостаточна пожива.

Мешкальні умови. Ще більше значіне в питаню про алькоголізм мають добрі мешкальні умови. Американського робітника не тягне з хати до шинку, бо його мешканє складається пересічно з 4—5 кімнат, тоді як німецький робітник має один, а в красшій випадку два покої, а робітники у нас звичайно навіть не мають цілої кімнати, а лише ліжко або куток.

Тимчасом потреба мати добре мешканє взагалі проявляється у людей досить пізно. І доперва в наших часах почали звертати увагу на сумні мешкальні умови низших клас населеня. Але й досі в сій справі зроблено дуже небогато; і досі по всіх великих містах ми знаходимо значне число мешкань з одної кімнати, в якій мешкає 6 і більше осіб.

III. Організація споживаня. Ощадженя. Розглядаючи організацію споживаня, ми і тут бачимо значні зміни, які відбуваються з розвитком господарського житя. Спочатку споживанє, як і продукція, має громадський характер. Ціла громада, ціла група людей спільно споживають поживу; в старинній Греції,

в Спарті й на острові Криті, інституція спільного споживання існувала ще в історичній добі. Так само група осіб, ціле село живе в одному спільнім мешканю; спочатку в сім мешканю нема навіть кімнат: чоловіки, жінки, діти, звірята — всі разом містять ся в одному поміщеню навкруги одного огнища.

Одначе з часом повстають в спільнім мешканю перегороджі між окремими поміщенями — спочатку з рогож і шкір, потім з дерева й каменя. Так поступенно розділюють ся родини від себе. І в інших областях споживаня, особливо в області споживаня поживи, замість громадської організації з часом приходять родини; родина стає споживаючою одиницею і заховує своє становище протягом багатьох століть аж до наших часів.

Одначе рештки давнійшої громадської організації доходять до пізнійших часів. Наприклад вони просявляють ся в пірах, які уряджують цехи ремісників в середних віках, в яких беруть участь не лише всі майстри цеху, але також їх родини. Вони виявляють ся в тім, що ще довго пізнійше при кождім родиннім торжестві — хрестинах, весілю і т. д. — запрошуєть ся ціле село, яке частують напитками і стравою.

Розділ запасів в часі. Нарешті характеристичною прикметою споживаня в перших часах господарського життя є брак розділу споживних запасів в часі. В первісних часах все, що є, зараз споживаєть ся до кінця, а рештки викидають ся; тому легко може наступити голод. Причина сього криєть ся почасти в неспосібности первісних людей думати про будучність і будучі часи, почасти в неможливости і невміню переховувати запаси. У нас і доси селяни витрачують дуже багато на весіля, хрестини, похорони

і т. д., коли споживається незвичайно багато різних запасів зовсім непотрібно.

Ощадження. Однак з часом такі явища стають рідкістю, існують лише як пережитки давних часів. Вираховане і передвиджене починають проявляти ся також в області споживання; чоловік починає розділювати запаси рівномірно на весь час, на який їх призначено. Особливо се полекшується з появою грошей, бо гроші далеко легше зберігати, ніж запаси споживання або інші предмети. Далі ощадження збільшують ся з установленем суспільного ладу, коли кождий може числити, що він скористає зі своїх ощаджень, що їх ніхто не відбере від нього, що вони не згинуть. Сі ощадження з початку переходять ся дома, а пізнійше — з дальшим розвитком господарського життя — їх поміщують в щадничих касах і банках. Зріст вкладок в сих інституціях свідчить про те, що в наших часах передвиджене, турботи про будучі часи мають дуже велике значінє в області сучасного споживання.

Нарешті найвисшою формою передвидження є ощадження для заспокоєня не наперед відомих будучих потреб, а таких потреб, які можуть наступити в будучности, але можуть і не наступити. Наприклад такими є ощадження на випадок пожежі, граду, пошесної хвороби на худобу; сі ощадження мають покривати страти, які можуть бути від таких нещасливих випадків. В таких випадках ощадження приймають форму асекурації (обезпеченя).

РОЗДІЛ II.

Асекурація.

Суть асекурації. Ощадження звичайно мають особистий (індивідуальний) характер; кождий ошаджує для себе ті або інші гроші, поміщує їх яко вкладки до кредитових інституцій. Але в господарським життю існують випадки, коли ошадження з конечности прибирають спільний (колективний) характер, а збиране ошаджень спільно робить ціла група осіб. Се буває тоді, коли треба покрити шкоду, яку роблять певному господарству які небудь нещасливі випадки — пожежа, град, смерть батька родини. Окремий чоловік може лише потрохи, часто лише по довгім часі, зібрати ту суму грошей, якої треба на покриті шкоди в сих випадках. Тому існує небезпека, що в тім або іншій випадку при утраті вартости ще не буде зібрана вся сума, потрібна для покритя сеї вартости, наприклад, що він помре скорше, ніж збере гроші, потрібні для забезпеченя родини. Але ся небезпека є випадковою лише для кождої окремої вартости; відносно до більшої скількості вартостей можна наперед означити імовірність наступленя тої чи іншої небезпеки, бо загалом беручи небезпека ся наступає з певною правильністю, і до певної міри можна наперед означити число страт на певне число господарств. Та обставина, що вмирає певний чоловік, або пожар нищить певний будинок, є випадковою, але цифра осіб, що вмирають річно в певній країні або в певнім місті, число домів, які річно нищать пожари, відоме досить докладно й її можна передвидіти в певних межах. Тому в усіх сих випадках особисте збиране ошаджень мусить мати

суспільний характер. Таким чином треба річно збирати зі всіх учасників відповідну суму і розділювати її між тих, хто в данім році потерпить. Сю діяльність, що має на меті усунене будучих страт, непередвиджених в кождім окремім випадку, при помочи розложеня сих страт між масу маєтків, ми називаємо обезпеченєм (асекурацією).

Таким чином прикмети обезпеченя такі: 1) наступлене в будучности випадкової непередвидженої обставини; 2) матеріальна шкода окремих осіб; 3) об'єднане великого числа людей і розложене між ними страт, які має один з учасників.

Вкладки кожного окремого господарства для покритя сеї шкоди звать ся асекураційною премією; особи, що виплачують сї вкладки називають ся асекурованими, а інституція, що приймає сї вкладки й має обовязок покрити шкоду свого члена, називаєть ся асекураційною інституцією.

Діяльність у справі упередженя й спиненя небезпеки. В житю ми часто уживаємо слова асекурація, обезпечене в ширшім значіню. Наприклад ми кажемо, що будуючи дім з каменя чоловік забезпечує себе від пожару; маючи добрі замки, він забезпечує себе від крадіжки. Ми йдемо далі й кажемо наприклад, що видаючи великі гроші на удержане війська і фльоти, сучасна держава забезпечує себе на випадок війни. Одначе в сім розуміню понятє обезпеченя занадто широке. Треба не змішувати з обезпеченєм заходів, що упереджують або спиняють небезпеку. Наприклад будова в домі печий і коминів се спосіб упередженя; гашене пожару се спосіб спиненя небезпеки. Коли-ж сї заходи не помогли, коли будинок все таки

згорів і мова може йти лише про покритє його вартости, тоді приходить місце на обезпечене. Таким чином способи упереджуючі і спинюючі мають технічний характер, вони мають на меті зберігти вартість; обезпечене має економічний характер, і його ціль — покритє страченої вартости.

Яке значінє має обезпечене. В протилежности до технічних заходів, обезпечене не усуває і не зменшує шкоди, яку терпить народне господарство: дїм згорів, і обезпечене не може відтворити його. Але значінє обезпеченя полягає в тім, що ся шкода розкладаєть ся між богатьох, і таким чином ослаблюєть ся її тягар для даного одиничного господарства, яке потерпіло шкоду. Завдяки тому, що обеднало ся багато власників домів, той з них, якого дїм згорів, одержує зібрані зі всіх учасників гроші, що відповідають вартости дому. А ся розкладка шкоди між ряд осіб має значінє не лише для особи, що потерпіла від нещасливого випадку, але також для цілого народного господарства. Без обезпеченя від огню, під впливом пожарів, повстали би в місті незабудовані пожарища, як се було в середних віках; завдяки істнованю обезпеченя пошкодовані власники домів мають можливість наново побудувати свої доми. Завдяки істнованю обезпеченя на випадок смерти, діти на випадок смерти батька можуть одержати освіту, підготувати ся до якого небудь фаху; родина не потребує звертати ся о поміч до добродійних інституцій.

Брак обезпечень в давнійших часах. Обезпечене існує не в кожній добі господарського житя. В добі панованя громадської власти, коли не було обміну, не могло бути також обезпеченя. Коли

вовки знищать у Якута череду оленів, він звертається до своїх свояків, вони дають йому 30 оленів, і пошкодований знову має з чого жити. Очевидно, в с'єм випадку забезпечене непотрібне, бо шкоду безплатно покриває та група, до якої належить певна особа.

Бувають також інші випадки, коли можна обійти ся без забезпечення. Ще в старовині Катон радив купцям з огляду на ризико при морських подорожах не посилати кождому одного корабля з товарами, а разом з 49 іншими купцями виправляти 50 кораблів, беручи участь в кождім з них; один корабель може загинути разом зі своїми товарами, але тяжко припустити, щоби могли згинуть всі пятьдесят кораблів. І такого способу, при якому нема потреби забезпечення, тримали ся купці ще в XVIII. ст. Вони воліли сей спосіб, ніж забезпечене, бо воно було дуже дороге з огляду на велике ризико тодішнього мореплавства.

З сього ми бачимо, що повстаню і розвиткови забезпечення перешкоджає брак технічних способів, про які говорило ся висше: забезпечене може істнувати лише при відповідних способах упередження і спинення небезпеки, інакше ризико занадто велике для асекураційної інституції. Ще в XVII. ст. неможливе було забезпечене домів по містах, де доми були деревляні, часто криті соломною й стояли тісно один коло другого; тому кождий пожар відразу ширив ся на цілу діляницю, і при таких умовах не могла витримати ніяка асекураційна інституція. Тому взагалі забезпечене розвивається доперва від другої половини XVIII. і з початку XIX. ст.

Обезпечене взаїмне, у третих осіб, публичне. Обезпечене повстало двома способами. 1) З тих місцевих союзів, бірж або кас, в які в середних віках

об'єднувалися мешканці певної місцевості, певної частини міста для покриття шкід від пожег. З цих союзів повстало взаємне забезпечення, де асекуратори й асекуранти ті самі особи. Група осіб творить асекураційне товариство і розкладає між себе шкоди від певних нещасливих випадків. 2) В торговельних містах окремі купці в XVI—XVII ст. почали приймати на себе забезпечення товарів, посланих в заморські країни. З початку це були газардові підприємства, бо при невеликій числі асекурованих кораблів незвичайно великим було для асекуратора ризико. Але з часом, зі збільшенням числа асекурованих кораблів ці операції зробилися справжнім забезпеченням, бо чим більша кількість вартості лучить ся, тим більше усувається випадок. Так повстало забезпечення у третих осіб або комерційне забезпечення, де асекуратор не є разом асекурованим і де він намагається одержати від асекурації як найбільший зиск.

Нарешті в багатьох випадках публичні союзи — органи місцевої самоуправи, міста, а особливо держава також організують забезпечення; це публичне забезпечення. В цьому випадку асекуратор також не є разом асекурованим, але він тут не має на меті одержувати зиск. Таким чином публичне забезпечення що до своєї організації стоїть по середині між взаємним забезпеченням і забезпеченням у третих осіб.

Галузі забезпечення. Висше ми вже згадали про дві найстарші галузі забезпечення: 1) забезпечення від огню, яке з початку відносило ся лише до будов, а потім почало розтягати ся також на рухоме майно, що міститься в будинках; 2) забезпечення від нещасливих випадків при перевозі, з початку при перевозі морським (забезпечення корабля і товарів),

а в наших часах також на залізницях. До них прилучило ся в XIX. ст. ще 3) обезпечене житя — асекураційна інституція зобов'язуєть ся на випадок смерти асекурованого виплатити його наслідникам певну суму гроший. Нарешті в наших часах існує 4) сільсько-господарське обезпечене — обезпечене засівів від граду і забезпечене від пошесних хороб на худобу.

Обезпечене робітників. Окремою галузю обезпеченя є обезпечене робітників. Прикмети сього обезпеченя такі: 1) держава бере його в свої руки; 2) обезпечене є примусовим, обов'язковим для певних груп населеня; 3) асекураційні премії виплачують не лише асекуровані особи (робітники), але також підприємці і держава. Сі характеристичні прикмети обезпеченя робітників викликала та обставина, що робітники не мають змоги користати зі звичайних способів асекурації: їх заробітна плата замала, щоби вони могли вносити асекураційні премії. Тому перед заведенєм примусового обезпеченя робітник на випадок хороби, каліцтва або старости не міг більше жити з праці і мусів звертати ся до публичної добродійности. В красшій випадку він міг одержати певну суму гроший від підприємця на лічене або яко відправу при каліцтві; одначе сих гроший звичайно зовсім не вистарчає для істнованя.

З сих причин Німеччина запровадила в 80-х роках обов'язкове обезпечене всіх робітників і служачих, що мають не більше як 2000 марок доходу. Воно складаєть ся з трох частин. 1) Обезпечене від хороби. Хорий робітник користає з безплатної лікарської помочи і одержує протягом найбільше 26 тижнів грошеву допомогу в розмірі половини його за-

робітку (коли хвороба тягнеться далі, наступає обезпечене від неспосібности до праці). $\frac{2}{3}$ вкладок виплачує робітник, $\frac{1}{3}$ виплачує підприємець. 2) Обезпечене від нещасливих випадків. Коли робітник від нещасливого випадку стане неспосібним до праці, він одержує 60% свого заробітку. Тому, що за нещасливі випадки відповідає підприємець, він сам виплачує відповідні вкладки. 3) Обезпечене від неспосібности до праці й старости. Робітники, неспосібні до праці, або ті, що мають 70 літ одержують певну емеритуру. Асекураційні вкладки майже рівно розкладаються між державою, підприємцями й робітниками.

В Англії в наших часах заводиться ще новий спосіб обезпечування робітників — на випадок безробіття. Половину вкладки виплачують робітники, половину підприємці і 33% розходів бере на себе держава. Ся форма обезпечення поки що існує в зародку, але вона має дуже велике значінє, бо робітники страшно терплять від безробіття; а робітничі союзи, навіть з дуже великими грошовими засобами, не можуть підтримувати своїх членів підчас масового і довгого безробіття.

Таке безробітє особливо викликають кризи.

РОЗДІЛ III.

Відношенє між продукцією і споживанєм. Кризи.

Відношенє між продукцією і споживанєм. Господарське житє в його цілости се дуже складна машина, яка може добре йти лише тоді, коли її

окремі частини добре допасовані до себе. Тимчасом в дійсности не завсїгда існує рівновага між окремими частинами господарського процесу; коли господарське жите тратить сю рівновагу, тоді наступають кризи в широкім розуміню сього слова. Нарушується рівновага між продукцією і споживанєм, себто між першою і останньою частиною господарського процесу. Ся нерівновага може бути вислідом недостаточної продукції, наприклад неврожаю; збіжа вродило мало, його не вистарчає для населеня, ідуть в гору ціни на хліб, наступає голод. Але може бути зовсім навпаки: випродуковано занадто багато, частину товарів годі продати, повстає перепродукція. На перший погляд се може видати ся дивним; адже завсїгда є люди, які охочо скористають з вироблених товарів, адже завсїгда багато потреб лишається незаспокоєних. Одначе для продукції зовсім не має значіня потреба на ті чи інші товари; для неї вагу має споживанє тих осіб, які можуть платити, і перепродукція наступає через те, що товарів вироблено більше, ніж їх може купити населенє.

Перший випадок нерівноваги між продукцією і споживанєм — замала продукція — тратить своє значінє з розвитком господарського житя. В перших часах господарського розвитку голод є звичайним явищем; в середних віках голод повторював ся що кілька літ, кожда війна тягла за собою пошесні хороби й голод. В наших часах голоду вже нема: сільське господарство, завдяки красшим способам оброблюваня ґрунту, менше підлягає хитаням що до врожаю; люди переховують запаси збіжа на лиху годину; торговля збіжем привозить збіже з тих країн, де був добрий урожай, туди, де є неврожай.

Промислові кризи. Таким чином світовий ринок і світова торгівля в наших часах усувають нерівновагу між продукцією і споживанєм, яка виявляєть ся в недостачі предметів споживаня. Навпаки кризи від перепродукції з розширенєм ринку не зменшили ся, а зросли. Сї кризи, що проявляють ся в перепродукції, в неможливости збути значну частину вироблених товарів, ми називаємо промисловими кризами, кризами в стислім значіню слова; сї кризи тягнуть за собою різкий упадок цїн, загин цілого ряду підприємств і безробітє робочих мас.

І в давнійших добах бували промислові кризи. Коли їх не було в середних віках, то лише тому, що цехові статuti обмежували число ремісників кожного промислу й означували розміри продукції кожного ремісника; але се вело до того, що ремісники не мали відповідної скількості роботи, а багато з них і зовсім не мало ніякої роботи. На поміч ремісникам мусів прийти домовий промисл, що продукував для далеко ширших кругів споживачів і розвивав ся в XV—XVI. в.; на нього покладали великі надії. Але вони оправдали ся лише почасті: зріс попит на промислові вироби, дуже збільшила ся потреба робочих рук. Але розширене ринку мало також свою лиху сторону: попит не був постійний, він дуже змінюв ся і далеко тяжше було тепер удержати рівновагу між продукцією і попитом; появляли ся часи перепродукції, за якими йшли часи застою. В Англії вже в XVI—XVII. ст. бували кризи в вовнянім промислі. Від часу до часу проявляла ся перепродукція і переповненє ринку; коли сукно лежало непродане, похатники не давали домовим робітникам

роботи, а се викликувало безробітє, повстаня і рабунки зі сторони голодних робітників.

Крізи в XIX. в. З розвитком свобідної торгвлі і світового ринку, з появою залізниць, почти і телеграфу, сї хитаня почали проявляти ся ще сильнїше. Мало того, вони вибухають періодично: від 70-х років XIX. ст. і до нашого часу Англія кожного десятиліття переживає крізи, періоди підєму й занепаду промисловости. Такі самі періодичні хитаня в промисловости відбувають ся також по інших країнах; від 70-х років XIX. в. крізи прибирають всесвітний характер, хоч промисловий підєм і відповідний потім занепад неоднаково різко проявляєть ся в рїзних країнах.

Промисловий підєм і занепад відбувають ся таким способом. Підєм характеризуєть ся зростом продукції, заснованєм нових підприємств, зростом торгвлі, розширенєм активних операцій банків; банки широко кредитують своїх клієнтів зложеними у них капіталами, і через се зменшуєть ся касова готівка банків. Характеристичною прикметою промислового підєму є зріст в гору товарових цїн; сей зріст збільшує зиск і побуджує до спекулятивної горячки. Коли зріст продукції дійшов до великих розмірів, коли каси банків ослаблені — наступає як грім занепад, кріза. Починаєть ся вона звичайно з біржевої крізи: різко спадає курс біржевих паперів. Потім іде переворот також на товарів ринку: стрімголов зменшують ся цїни на товари, а вислїдом сього є банкрутство промислових і торговельних підприємств. Кріза стає загальною, фабрики й заклади спиняють працю, наступає безробітє. Переполох потрохи минає, але ще довго лишаєть ся промисловий застій, низькі цїни; про-

дукція не розширюється, і в банках нагромаджується багато капіталів, що не знаходять собі приміненя. Доперва пізнійше потрохи починається оживлене і підєм, починається доба нового розвитку економічної діяльності, яка знову кінчить ся кризою.

Чим пояснюють ся кризи? Чим же пояснюється зміна періодів підєму й занепаду, що викликає кризи? Вихідною точкою криз є незвичайно швидке нагромаджене капіталу, характеристичне для сучасного господарського життя; капітал постійно тисне на продукцію, намагається посувати її наперед. Але в наших часах, в добі світового господарства ринок так розширив ся, продуцент і споживач так далеко стоять від себе і що до місця і що до цілого ряду посередників між ними, що дуже тяжко, майже неможливо утримати рівновагу між продукцією і попитом. Кождий підприємець хоч і знає, що ринок зовсім не в стані знайти місця для всіх товарів певного роду, але всеж числить на те, що його продукти знайдуть збут при сприяючих умовах; кожде зменшене продукції з його сторони — він се також знає — зовсім не зменшить загальної продукції, лише буде корисним для його конкурентів. І він старається виробляти як найбільше і можливо скорше, щоби випередити конкурентів. Кінець кінцем дуже легко в різних галузях продукції подача перевищує попит, ціна товару зменшується.

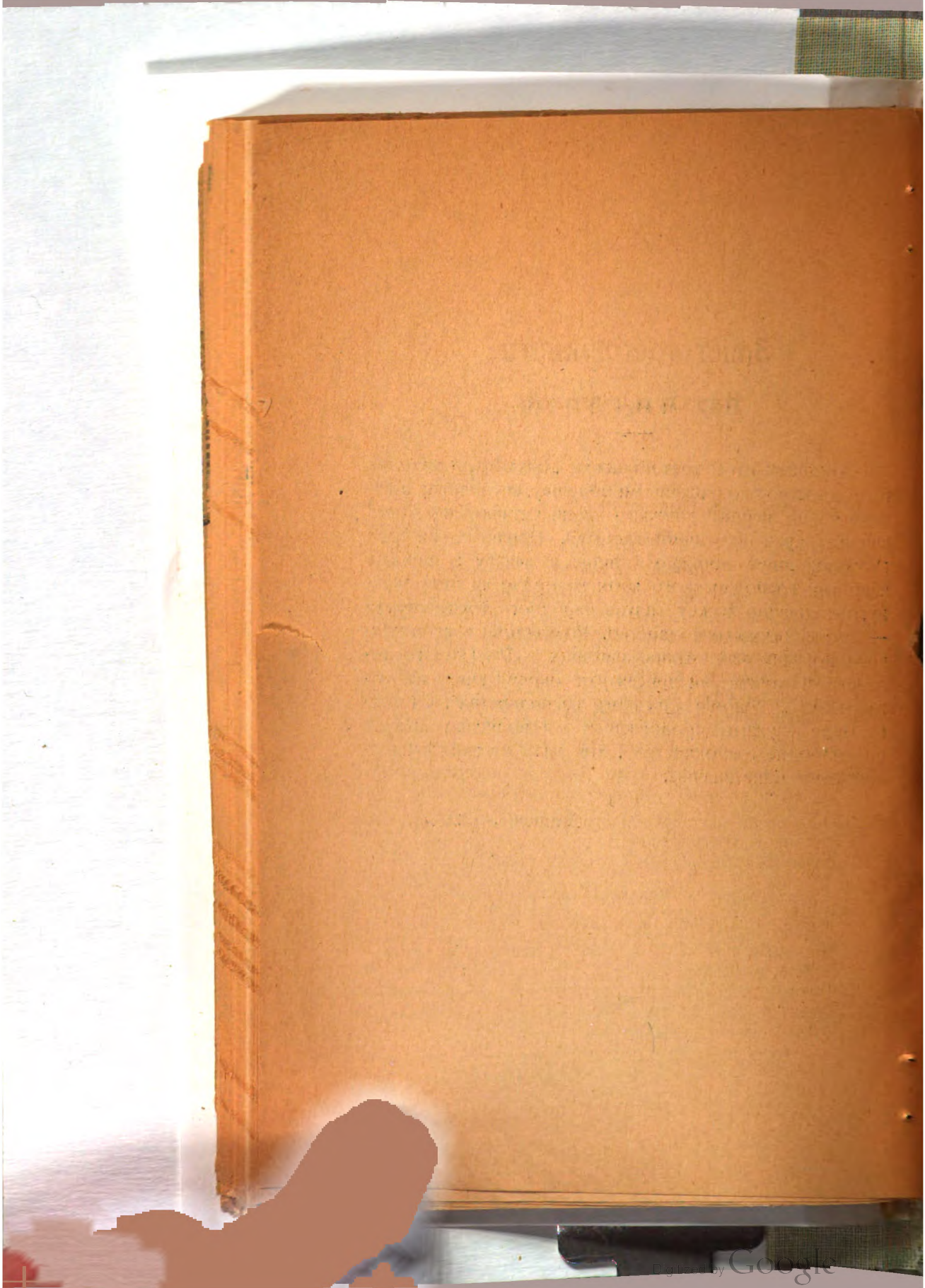
А від такої частинної перепродукції лише один крок до загальної перепродукції, себ-то кризи. Коли впала ціна якого небудь товару, наприклад ціна бавовняних виробів, тоді зменшується попит на ті товари, які купують витворці бавовняних виробів; в сїм випадку зменшується попит на потрібні

в продукції сих тканин машини і пряжу, зменшуєть ся їх перевіз залізницями. А се тягне за собою зменшене попиту на залізо, потрібне для будови сих машин, для залізничих шин і т. д., і таким чином перепродукція ширить ся на цілу масу товарів, завдяки надмірній продукції деяких з них.

ДО ЧИТАЧІВ.

Виданем отсеї третої книжки „Науки про народне господарство“ додержали ми обіцянку, висловлену в передмові до першої книжки — дали читачам повний виклад науки політичної економії. Одначе в сих трох книжках лише побіжно і лише в звязку з іншими явищами господарського життя говорило ся про окрему, незвичайно важну галузь народного господарства — про сільське господарство. Розглядови з економічного погляду всіх питань, звязаних з сільським господарством хочемо ми присвятити окрему книгу під заголовком „Економія сільського господарства“. Ся книга буде служити продовженем і доповненем „Науки про народне господарство“, хоч мати ме заразом цілком самостійне значіне.

Микола Залізняк.



Зміст третьої книги:

Наука про розділ.

Розділ I.

Дохід.

	стор.
I. Що таке дохід. Роди доходу	3

Розділ II.

Заробітна плата.

I. Що таке заробітна плата. Робітнича кляса . .	8
II. Форми заробітної плати	11
III. Способи встановлення заробітної плати	17
IV. Розмір заробітної плати	22
V. Теорії заробітної плати	26
VI. Історія заробітної плати	31
VII. Різниці рівня заробітної плати	37

Розділ III.

Робітничі союзи. Страйки. Органи посередництва. Законодавство в справах охорони праці.

I. Організація підприємців і робітників	41
II. Органи посередництва	47
III. Законодавство в справах охорони праці	49

Розділ IV.

Зиск від капіталу.

I. Що таке зиск. Форми зиску. З яких частин складається зиск	51
II. Питане про справедливість зиску	53
III. Звідки береться зиск	55
IV. Загальний рівень зиску	73

0,20

Розділ V.

Земельна рента.

I. Чому існує земельна рента. Наука Рікарда . . .	77
II. Зв'язок науки Рікарда з дійсним життям	82
III. Порядок заселення ґрунтів	80
IV. Закиди проти теорії відносної ренти. Інші теорії земельної ренти	87
V. Міська рента	92

Розділ VI.

<i>Розділ доходу в цілості.</i>	94
---	----

Зміст четвертої книги.

Наука про споживанє.

Розділ I.

Загальний характер споживаня.

I. Суть споживаня	98
II. Заспокоєне потреб на поживу й мешканє	100
III. Організація споживаня. Ощадженя	

Розділ II.

Асекурація.

I. Суть асекурації. Різні роди асекурації	105
---	-----

Розділ III.

Відношенє між продукцією і споживанєм. Кризи.

I. Відношенє між продукцією і споживанєм	111
II. Промислові кризи й їх причини	113

<i>До читачів</i>	117
-----------------------------	-----





1875

1875

1875

1875

1875

1875

1875

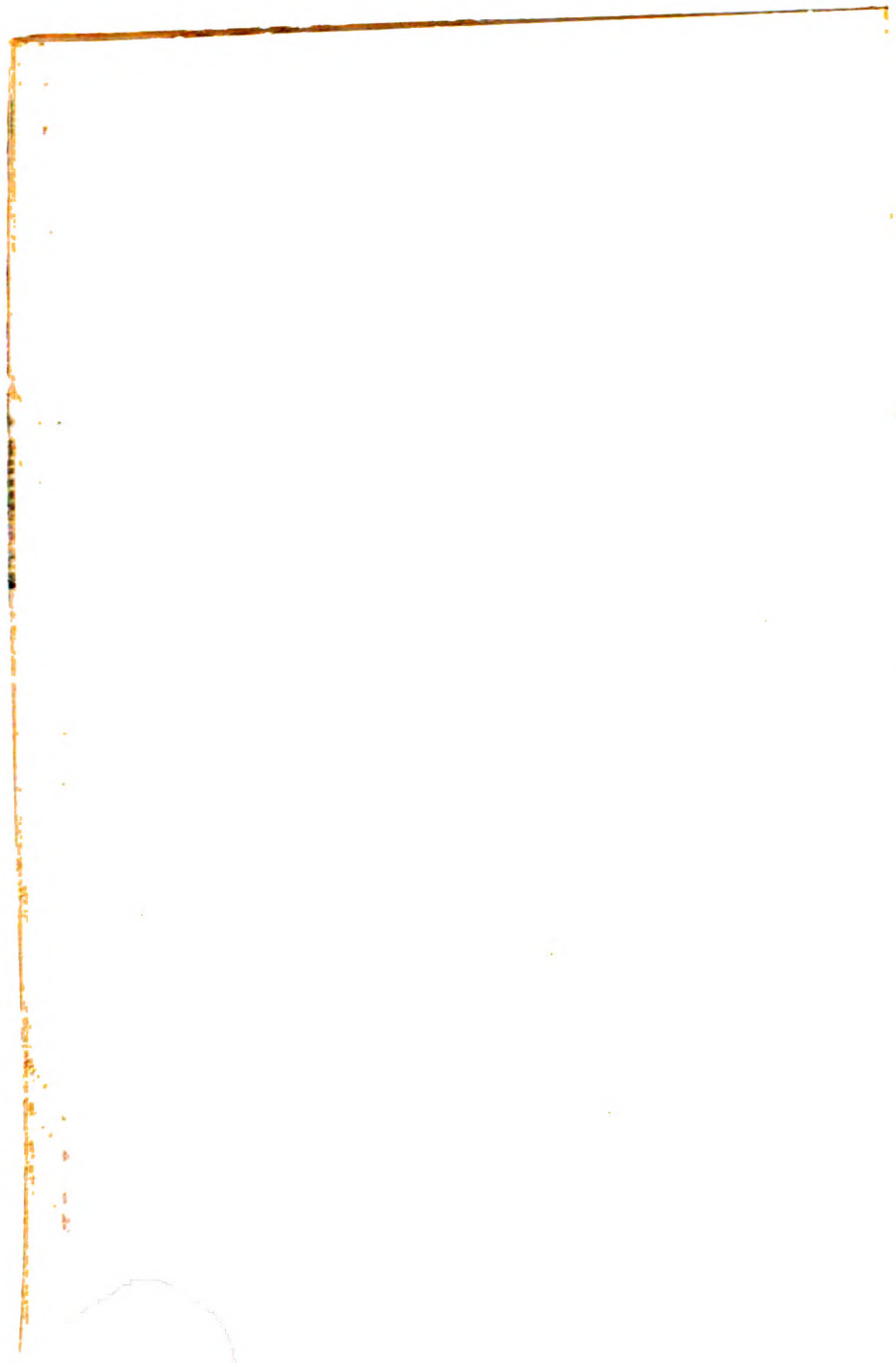
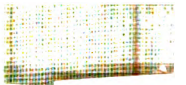
1875

1875

1875

1875











UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA



3 0112 064387522