

1605.107/56-57

БН
БІБЛІОТЕКА

амосвіта

Ч.

56—57.

ПРОМИСЛ і ТОРГІВЛЯ ЦІНИ і ГРОШІ

Наука суспільної економії

Частина III.

(з образками)

Написав

Др. КАРЛО КОБЕРСЬКИЙ

Ціна 70 гр.

Виходить одна книжка
кожного місяця.

на
т. обаль
1934

С
Передплачуите за 3·50 зл.
Самоосвіту на 1934 рік

С
Приєднайте нових передплат-
ників „Самоосвіти“ серед
своїх знайомих!

Адміністрація „Самоосвіти“ по-
відомляє всіх передплатників,
що хто не вирівнає передпла-
ти за цілий 1934 рік тому слі-
дуєчє число 58 за вересень
не вишло.

Тому залученним чеком ви-
шліть речиту переплати.

Гроші слати чеком П. К. О. число 500.872.
Адреса Редакції: САМООСВІТА, ЛЬВІВ, вул.
Мілкевича 7.

Жадайте каталогів книжок „Самоосвіти“,
яка дотепер вже видала 57 книжкових чисел!

Яким способом без школи здобути повну освіту?

Треба негайно передплатити видавництво
книжок

„САМООСВІТИ”!

„САМООСВІТА” видає вже п'ятий рік наукові книжки по пляні народніх університетів.

Дотепер „САМООСВІТА” видала книжки
в такім порядку:

В 1930 році видано такі книжки :

1)	Що таке самоосвіта і як до неї братися? Порадник, як самому вчитися. Друге видання	Ціна 35 гр
2)	Чого земля потребує? Зимовий господарський курс дома	35 "
3)	Великий зрив. Нарис історії української революції, ч. I.	40 "
4)	Культурна людина. Наука про те, як жити з людьми, в читальні і т. д. Друге видання	40 "
5)	Наш світ. Земля, сонце, місяць, планети і зорі; їх вигляд та рухи. Друге видання	45 "
6)	Боротьба світів на Україні. Історія україн. революції, ч. II.	40 "
7-8)	Тайни природи. Початки хемії. Друге видання.	80 "
9)	Історія Галичини в рр. 1918 і 1919. Історія української революції, частина III.	60 "
10)	Слово до молодих людей. Друге видання	35 "
11)	Чоловік та жінка. Про полове життя та полові хвороби.	60 "
12)	Розвиток життя на землі. Наука про те, як розвивалось життя на землі від найнижчих створінь до найвищих	40 "

В 1931 році появилися такі книжки :

13)	Опис землі. Як виглядає земля? Наука географії, ч. I.	40 "
14-15)	Які є народи і держави на землі? Наука географії, ч. II.	70 "
16)	Атлас "Самоосвіти" Збірник map. (Сконфісковано цензурою, а тому це книжки нема). Замість цеї книжки видано нову по конфіскаті під порядковим числом 21.	

- 17) Причини світової війни. Історія світової війни, ч. I. 45 "
- 18) Кріза світового господарства. (Чому тепер в господарська скрута?). Друге видання. 45 "
- 19) Як провадилася світова війна? Історія світових війн, ч. II. 45 "
- 20) Основи життя. Наука про те, з яких малих клітин складається кожне живе тіло. Друге видання. 40 "
- 21) Атлас "Самоосвіти". Збірник мап, статистичних образів і краєвидів. Нове видання по конфіскаті 60 "
- 22) Про найстарші часи людського життя на землі. Всесвітна історія, частина I. 45 "
- 23) Велика Україна в огнях. Історія української революції, ч. IV. 35 "
- 24) Царі і люди. Історія революції в Росії, частина I. 50 "
- 25) Історія старинного сходу. Всесвітня історія, ч. II. 35 "

На рік 1932 з'явилися такі книжки:

- 26) Між двома морями. Історія старинного Вавилону, Жидів і Персів. Світова історія, частина III. 35 "
- 27) Як повстає життя? Нарис біольогії, частина II. 35 "
- 28) Як упала царська влада в Росії. Нарис історії революційного руху в Росії, частина II. 35 "
- 29) Як дійшли більшевики до влади? Історія революції в Росії, частина III. 40 "
- 30) Історія землі. Як творилася наша земля? Наука геології 35 "
- 31) Країна сонця й радості. Історія старинної Греції. Світова історія, частина IV. 40 "
- 32) Людина і машина. (Як збудоване людське тіло та як воно працює?). 35 "
- 33-34) Сила пиястука й сила духа. Велич і упадок старинного Риму. Світова історія, частина V. 70 "
- 35) Сила, праця, машина. Наука фізики, частина I. 40 "
- 36) Як гасли вогні. Історія української революції, частина V. Доба диктаторів 40 "
- 37) Під владою двох мечів. Світова історія, ч. VI. 40 "

В 1933 році вийшли такі книжки:

- 38) Світ звірів. Зоольгія або наука про тварини. Частина I. Як збудоване тіло тварин від найменших до найбільших і як вони до себе подібні 40 "
- 39) П'ятсот літ старої української держави. Історія українського народу, частина I. 45 *

40) Історія політичних думок в старині і середніх віках. (Як люди доходили до думок про свободу, рівність і право народу)	45 "
41) На переломі середніх і нових віків. Світова історія, ч. VII.	40 "
42) Які є тварини на землі? (Опис всіх тварин світа від найменших до найвищих). Наука зоольгії, II ча- стина (з образками)	35 "
43) Україна під Литвою і Польщею. Історія українського народу, частина II.	35 "
44-45) Народини нового людства. Світова історія, VIII. ча- стина. Доба абсолютизму і перші революції	45 "
46) Від риби до малпи. Опис всіх вищих тварин світа. Наука зоольгії, частина III. (з 41 образками звірів).	35 "
47) Національна ідея. Звідки вона взялася і до чого змагає?	35 "
48) Українська козацька держава. Від Б. Хмельницького до Дорошенка. Історія українського народу, ч. III.	35 "
49) При битій дорозі. Історія українського народу, IV. ча- стина. Від гетьмана Дорошенка до упадку української козацької держави.	35 "

В 1934 року вийшли дотепер такі книжки:

50) Про велику французьку революцію. Світова історія ч. IX.	35 "
51) Розвиток народного господарства. Наука суспільної еко- номії, частина I.	35 "
52) Механіка течей і газів. Наука фізики, частина II.	35 "
53) Культурна родина. Про те, як мають жити між собою чоловік і жінка, батьки і діти	35 "
54) Як у світі люди господарят і з чого живуть. Наука суспільної економії	35 "
55) Рослина та її життя	35 "
56-57) Промисл і торгівля, ціни і гроші. Наука суспіль- ної економії	70 "

Всі книжки з численними образками.

Хто хоче замовити якубудь одну книжку, той мусить при-
слати гроші потівкою за книжку і за кожду одну книжку 5 грошей
на поштову пересилку.

Отже разом вийшло дотепер 4 річники книжок (четири разів
по 12 книжкових чисел).

Хто тепер купує безпосередно в „Самоосвіті” один річник
книжок, той платить 4 зол., вже разом з пересилкою.

Хто купує два річники, той платить лише 7·50 зол. За три річники платиться лише 10 зол, а за чотири річники (тоб 48 книжкових чисел) платиться тільки 12 зол. разом з пересилкою.

Хто пришле гроші за чотири річники і разом передплату на 1934 рік (то в суму 15·50 зол.), той дістане як додаткову нагороду цікаву книжку вартості 4 зол.

УВАГА! Хто пришле 17 зол., той дістане 4 річники "Самоосвіти", буде крім того "Самоосвіту" діставати через цілий 1934 рік (12 книжок), дістане 10 книжок „Найкращих Оповідань” і в додатку 1 книжку в ціні 4 золотих.

Для заграниці та сама ціна, але за пересилку окрема доплата в залежності від краю. Самі купіть і другим порадьте. Передплатіть негайно на 1934 рік, а будете діставати щомісячно цікаву книжку!

Сама передплата на 1934 рік за 12 книжок (по одній книжці щомісячно) коштує 3·50 зол. Гроші слати чеком число 500.872. На чеку зазначити, котрі числа книжок вислати.

ВИДАВНИЦТВО „САМООСВІТА“
основане при співучасти
УКРАЇНСЬКОГО РОБІТНИЧОГО СОЮЗУ

Відділ економічних наук

Ч. 56—57.

ПРОМИСЛ і ТОРГІВЛЯ ЦІНИ і ГРОШІ

Наука суспільної економії

ЧАСТИНА III.

(з образками)

Написав

Др. КАРЛО КОБЕРСЬКИЙ

ooooooooooooooooooo
о ЦІНА 70 гр. о
ooooooooooooooooooo

Л І В І В, липень — серпень 1934

Накладом „САМООСВІТИ“, кооп. з обм. відп.

Biblioteka Narodowa
Warszawa



30001017840512



605-107/56-57

Друкарня Ю. Яськова і Ски — Львів, вул. Хорущини 23

Промислова продукція

УВАГА: Перед читанням цієї книжки радимо ознайомитися з такими виданнями „Самоосвіти“: „Розвиток народного господарства“ (ч. 51) і „Як у світі люди господарят“ (ч. 54).

У фабриці.

Чи ви були коли у великій фабриці?

Вже здалека пізнати фабрику по великих будівлях з довгими вікнами, високих коминах, часто по великих двигунах-кранах і т. д. Попробуймо увійти в таку фабрику і поглянути, що там робиться. Скажім, що перед нами фабрика машин.

При вході сидить такий пан в урядовій шапці. Це портієр, або по просту сторож, що має завдання не впускати у фабрику непрошених гостей, а коли приходять до праці свої люди — робітники, майстри, інженери, урядовці — то портієр контролює, о котрій годині хто пришов, щоб бувá хто не спізнився. Більші фабрики мають при вході такі апарати, куди робітник вкладає свою робочу карту і апарат на ній виписує час приходу робітника. Бо час то гроші — так каже мораль сучасної фабрики.

Сучасна фабрика це наче величезний годинник, де всі колісцята круться під одну команду і коли раз пущено в рух машини, то кожний мусить бути на своїм місці, як вояк на позиції. Не може фабрика марнувати сили пари, електрики, води чи вогню. Кожну шкоду, що повсталаб через постій машини, до якої не явилася обслуга — управа фабрики обтягне з платні робітникові, що не зявився на свій час.

Вступаємо в район фабрики. Коли ми замовлені, як гості, то нам дають провідника, який нам

все пояснює. Наперед нас поведуть туди, де робиться та великанська сила, що порушує машини



До найстарших родів промислу у нас належить млинарство — водне і вітрове.

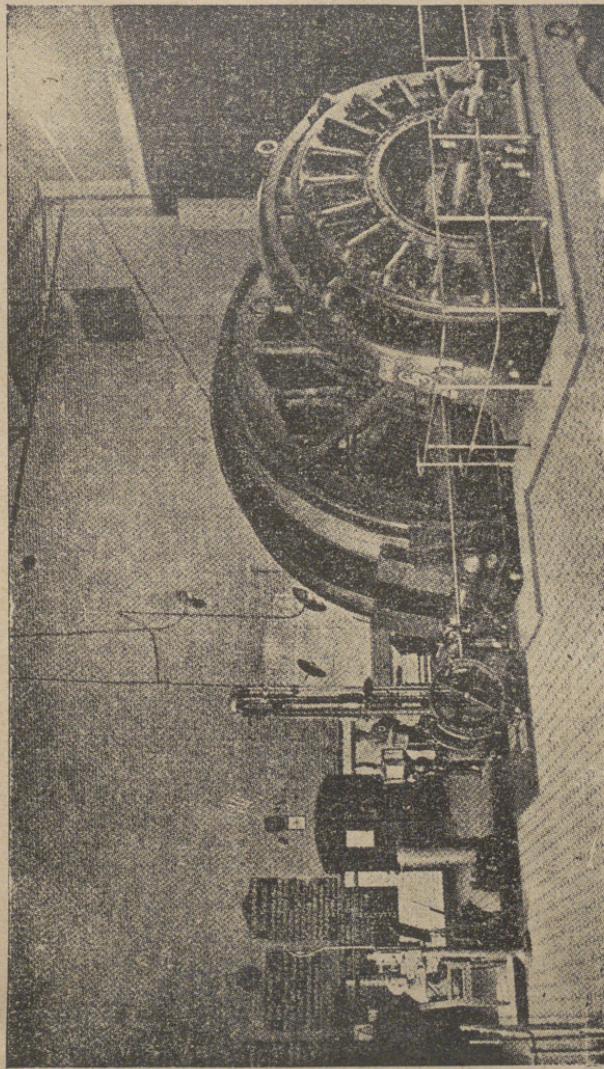
Перед нами вітровий млин.

Жене шаленим розгоном величезне розгонове колесо (маховик) у головній салі զгрівальні. Сила обертання маховика передається широкими поясами на менші й менші колеса і валки. Ви певно бачили як молотять у дворі машиною. І там є махове колесо. Сила розгону махового колеса передається поясами на менші колеса у молотілці і це пускає їх у рух. Уявіть собі колесо у десять або й двадцять разів більше, таке, що сягає аж під стелю великого будинку. Це буде „силова централь“ фабрики. Зі силової централі розходяться на всі боки бігаючі пояси до околичних будинків, де стоять робочі машини, станки. Пояси бігають з тихим шумом цілий день, все туди й назад, все в русі, поки не засвище сирена (парова труба) на перерву праці.

Коли фабрика порушується не водою парою а електричною силою, тоді вона може ту електричну силу виробляти сама, або бере її готову по дротах з якоїсь електрівні, прим. міської. Тоді у фаб-

вусіх варстатах фабрики. Сила буває парова, електрична або бензиново-моторова. Великі фабрики звичайно самі собі виробляють потрібну їм погонову силу, енергію, у великих парових кітлах, побудованих на тій самій зasadі, що й залізничі локомотиви. (Про будову парової машини можете прочитати в 52 книжці „Самоосвіти“ п. н. „Механіка течей та газів“).

Пара, витворена у кітлах,



Велика силова центруля з маховим колесом. Від коліс
біжать пояси, які порушують машину у фабриці.

риці не буде того високого комина, що ще до ієдавна вважався ознакою фабрики. Електричну силу можуть собі спроваджувати по дротах навіть малі фабрички і ремісничі варстти, не потребуючи витрачатись на будівлю парових кітлів і дорогих силових централь. Тому в новіших часах електричний погін дуже улекшує розвиток малих промислових варсттів, які мають такі самі робочі машини, як і велики фабрики.

Крім парових і електричних двигунів є в ужитку також бензинові або ропні мотори.

Загляньмо тепер у властиву робочу салю, або як тут кажуть „**машинову галю**“. Довгими рядами наче гармати в полі, вилискуючи чистотою, тут стоять „**робочі станки**“. Ось один з них — великий молот. Це така собі залізна довбенька, зав-грубшки у добру бочку; вона то підноситься у гору на ланцах, то гепає в низ, ударяючи у так само грубе ковало. Підставте туди не голову — а сталеву кулю — один удар молота роздавить її на бляху. Не диво, що з великої брили сталі за короткий час маємо густо збиту плиту, з якої буде хороше колесо до вагона то-що.

У великих металевих фабриках таких молотів усілякого калібру буває десятками.

А оце інший рід машин. Це „**вальці**“. Вони розплощене коване залізо роздавлюють на тонкі плити, а далі на бляху. Інший рід машин — це токарські станки. Вони обточують грубезні сталеві ковані вали, роблячи з них круглі бальки. З тих валків будуть сильні восьі для вагонів залізниць і трамваїв. У валках потрібні усілякі заглублення, шийки то-що. Цю роботу виконують спеціальні токарські машини, оброблятки або фрезери. Очам своїм не повірите, як на такій машині тверда сталь дається краяти наче віск; в швидкому обороті тільки відприскують тріски сталі, наче піря.

Можете собі уявити, який гук і галас у такій робітні, коли підуть в рух ті великані: молоти, вальці, фрезери, сверли, що вертять діри у стальніх колесах і т. д. В кого слабі нерви, той не довго витримає у такому пеклі.

(В нових часах передумують над тим, якби зменшити галас по робітнях, бо він виснажує нервову систему працюючих. Вже є деякі поліпшення в цьому напрямку).

Праця у фабриці поділена. Ось тут тільки роблять, що кують та обточують сталь; там в іншій довгій галі стоять сверли і фрезери, які викінчують, обточують і вертять діри та шрубові гвинти. В іншому відділі гартують сталеві пружини до вагонів. Окремо є варстati, де прирізують та гиблють дошки на стіни вагонів, на скрині до машин і т. д. Де інде знова виверчують в залізі рури і циліндри, потрібні для всяких моторів. Богнем діше відділ відливарні: тут вливають розжарену сталь у приготовлені форми, з чого виходять до обробки ріжні залізні частини машин. Нарешті нас ведуть у кінцевий відділ, де є так зв. збиральня. Тут сходяться з усіх відділів готові складові частини машин, локомотив чи вагонів. Тут їх ще випробовують, чи витримають вони силу напору, підпиловують і вигладжують що треба а потім **монтажують**, це значить складають і зішрубовують у цілість, після заздалегідь виробленого пляну.

Нарешті приходимо у лякерувальний відділ, де готові машини лякерують і відсилають до магазину, на склад готових виробів.

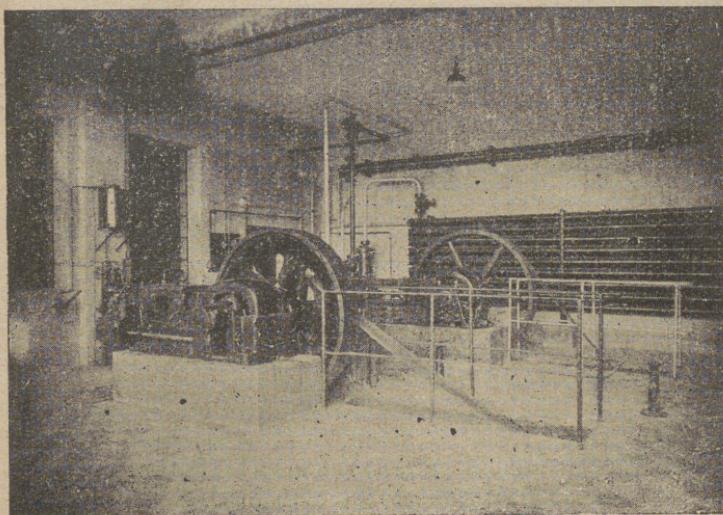
Усі відділи фабрики отримані з собою залізними шляхами (колійками), по яких робітники перевозять навантажені вагонетки; так переходить робота з одного варстati у другий, наче в добре накрученім годиннику. У наймодерніших фабриках, улаштованих на американський взір, у деяких від-

ділах робота розглянована навіть на години і мінuty, яких робітники мусять додержуватись. Особливо примушує до поспіху в праці і до абсолютної точності система рухомих помостів, **конвеєрна система**, яку вперше завів фабрикант автомобілів Форд. Конвеєр це дуже цікаве урядження.

Здовж довжезної машинової галі покладена наче колійка, що біжить попри робочі станки. Потій колійці їде-пліве рухомий поміст з дротяної сітки. На тім помості (конвеєрі) їдуть від станка до станка складові частини роботи. Роблять при-міром сталевий циліндер до автомобільного мотору. Його треба вигладити, провертіти ряд дірок,вшрубувати туди ряд шрубок, пришрубовати дно і т. д. Кожну з тих робіт виконує інший робітник, при іншому станкові. Пускають відлитий циліндер на мандрівний поміст; підіде він до першого станка, тут його здійме робітник з помоста, провертить дірку чи що там треба і кладе назад на ленту, яка все сунеться і пліве без кінця. Циліндер з готовою діркою їде до другого станка, де в ньому зробить знову іншу роботу другий робітник і подасть дальшому. А тимчасом вже до першого станка підізджає новий сирий циліндер і тут на ньому зроблено цю ж саму операцію, що й на першому. І так далі і далі — цілий день і завтра й позавтра — робітник стоїть коло свого станка і робить все одну й ту саму дуже поєдинчу роботу. Знає її вже так добре, що може її робити зі замкненими очима; кажуть — виспеціялізувався і робить свою роботу знаменито, машинально. Через такий подрібний поділ праці Форд довів в своїй фабриці до того, що в його заводах є коло 8000 родів занять, а всі переважно дуже прости.

Наслідки від такдалекого поділу праці є добре для фабрикації, яку улекшують, але прикрі для робітників, яких праця стає одноманітна і скучна, а тому томляча.

Чи чули ви про славного на весь світ чеського фабриканта обуви, що зветься Батя? (Нині



Махові (роягонові) колеса в електричній силовій централі холодильні Маслосоюзу у Львові

він уже не живий, діло веде його син). Мені, що пишу ці рядки, довелося оглядати фабрику Баті у Зліні на Мораві і мушу сказати, що вона зробила на мене вражіння. Ніхто б і не подумав, що таку вже просту роботу, як шиття черевиків можна аж так розложить на куски і доручити всю роботу машинам. У тій фабриці самі гарбують шкіру і роблять полотно та нитки, погрібні для фабрикації обуви. Окремі машини-станки роблять деревляні копита, інші викравують, властиво вибивають, штанцують шкіру верхову і підошовову; один станок зшивав верхи, другий пришивав верх до підшви, інший обкладає „кранци“, ще інший кілкує,

набиває запятки, викладає нутро, гладить і малює спід і т. д. Коло кожного станка один робітник, а черевик мандрує від станка на рухомій ленті, уряджений на американський лад. При такій організації праця йде так швидко, що фабрика обуви у Зліні може виробляти десятки тисяч пар денно.

Великі заводи американського „короля автомобілів“ Форда у Дітройт випускали перед світовою господарською крізою, поки йшли повним ходом, понад 4 тисячі штук готових авт **денно**. Можемо собі уявити які велітенські мусять бути розміри тої фабрики, яка це кольосальна економічна машина, таке одно підприємство. Форд затруднював у своїх підприємствах в часі повного їх розцвіту кругло 70 тисяч душ робітників і робітниць та відповідне число урядовців. Відомі є величезні заводи Круппа в Німеччині, Шнайдера—Крезота у Франції, Шкоди і Шихта в Чехії і т. д. У Круппа в 1930 р. працювало 42 тисяч персоналу. Текстильні (ткальні) заводи Шайблера-Громана в Лодзі (в Польщі) мають в повному ході 10 тисяч робітників.

Є великі промислові заводи й у нас на Україні. Ось прим. у харківській фабриці тракторів має працювати до 15 тисяч робітників; є там рівно ж велика фабрика паровозів і турбін, також велика фабрика є в Луганську. На Дніпрельстані (тепер його назвали „Дніпрогрес“) має бути побудований завод для витопки алумінію (силою електричного току з Дніпрельстану). Там повинно працювати теж пару тисяч осіб.

В Америці, Англії, Бельгії, Німеччині і т. д. в останніх десятках літ повстали сотні величезних фабричних підприємств; кожне з цих підприємств, це наче окреме місто, де проводять свої дні, а часто й ночі армії жовнірів праці, десятки тисяч пролетарів робітників, пролетарів бюрових та торговельних працівників. (Розуміється, що в часі

ничішної крізь найбільше втрат мають власне великі (нескартелізовані) підприємства, маючи великі адміністраційні видатки навіть тоді як стоять).

Організація фабрики.

Керувати більшою фабрикою це не така проста річ, як малим ремісничим підприємством. Більше тут машин, іноді їх цілі сотки, велике число робітників, часом тисячі, більше відділів і складів, а в тім всім треба держати порядок, треба великого рахівництва, щоби не загубитися в тім цілім інтересі і не втратити, замісь зробити. Тому директорство великого промислового підприємства, то не є дармоїдство, як часто можна почути; це дуже складна і відповідальна умова праця. По наших селах творяться вже теж малі фабрики: млини, районні кооперативні молочарні, і ті селяни, що навчилися їми керувати, знають, кілько то треба наморочити собі голови, щоби все звести до купи як слід.

Тому у великих фабриках праця в зasadі поділена на дві часті, щоби облекшити управу. Є **технічна** дирекція і **торговельна**. Часом є ще й окремий директор для книговодства та контролі, а у величезних заводах є над тим всім ще начальний деректор.

Що робить технічний директор?

Він журиється самим ходом фабрики. Його річ дбати, щоби машини були в порядку, щоби робітники, майстри та інженери були на час праці; щоби сирівець, закуплений торговельною дирекцією, був як слід оброблений і викінчений та щоби при тім всім була захована як найбільша ощадність в матеріалі, в енергії машини і в праці людей. Технічний директор має собі до помочі пробну робітню (лябораторію), де фахові люди приготовляють докладні пляни для виробництва,

Образ організації фабричного підприємства:

Дирекція

технічна

морговельна

чиноба нефтепар

баскет I

баскет II

баскет III і т. д.

спонсори

ханпака машин і пінгаффі

марганн роторнс бнподгір

роубре кннробактбо (буклаптепія)

кахеялпія, ракса, капарн непкоахай

гіллоуполакі, архтн, перкірамаї т. д.

закінно спілкуї і матепіліті

скіци і взірці. Коли це є хемічна фабрика, то тут робляться хемічні проби і рецепти, як що робити і поліпшувати. — Крім того має технічний директор ще й т. зв. технічне рахівництво, де рахівники обраховують щотижневі платні робітникам і де зраховують кілько якого матеріалу і праці пішло на само виробництво кожного предмету (так зв. кошти самого виробництва, технічна калькуляція).

У торговельній дирекції дбають передовсім про дешевий закуп сировіц і всіх потрібних матеріалів, а відтак про як найбільший збут готових виробів фабрики. Для тої цілі мають звичайно агентів, які їздять по світі з прібками виробів фабрики і збирають замовлення. Буває, що утримують свої власні детайлічні (роздрібні) склепи, в яких продають свої вироби (так робить прим. Батя). Але частіше фабрики продають свої вироби купцям-гуртівникам, а ті вже їх розділюють між роздрібних купців.

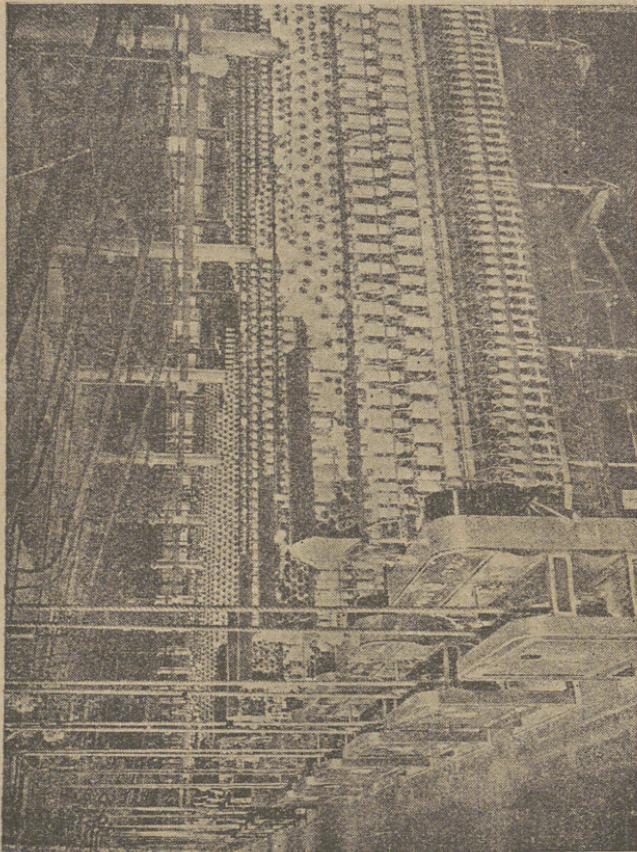
При торговельній дирекції або й цілком окремо є врешті головне книговодство (бухальтерія). Тут списують разом всі видатки підприємства. До видатків на саме виробництво, які обчислило технічнічне книговодство, тут додають ще т. зв. загальні і торговельні видатки (на дирекцію, урядовців, канцелярію, податки, агентів, рекламу і т. д.) і так обраховують цілу коштовність виробництва. Тут ведуться книги вірителів і довжників підприємства і на тій основі роблять що місяця білянс, то є обрахунок майна і довгів підприємства.

Українці ще майже не мають власного фабричного промислу, коли не рахувати державного промислу на Вел. Україні. Може тому, що досі не цікавилися тим ділом і навіть не знали, як до нього братися. Тому нам треба конечно стиснути техніку і науку про ведення підприємств. Особливо це відноситься до тих, які є прихильниками ідеї кооперації, бо кооперація має у нас велике поле для розбудови промислу.



„Раціоналізація промислу“.

Сама поява машин була великим поліпшенням усякого виробництва, себто раціоналізацією



Кл. 4. Машинова гала у прядильній фабриці. Бачимо ряд робочих станків; кожний станок має сотки веретен, на яких навивається скрученна машиново нитка.

(раціо — значить з латинська — розум; раціоналізація — розумне уладження). Але в найновіших

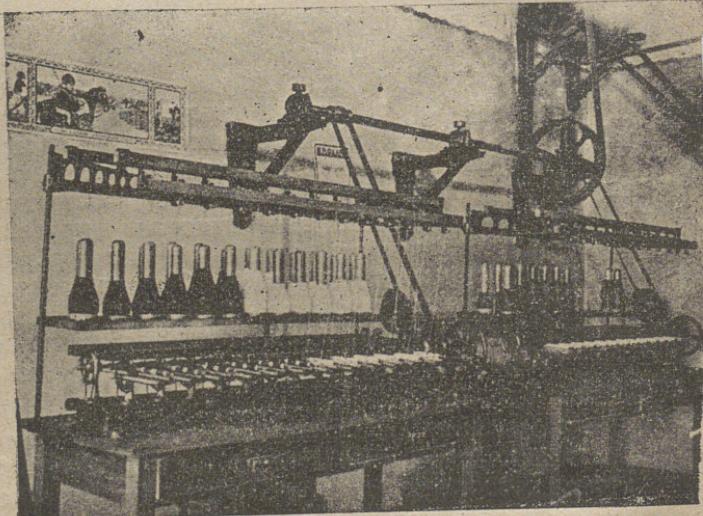
часах, десь від 15 літ, почався в промислі рух до ще більшої „раціоналізації“, себто до удосконалення праці по фабриках, бюрах і взагалі в господарському житті. Цей новий рух прийшов з Америки, яка в поспіху своєї господарської розбудови почала перебігати стару Європу. Нова раціоналізація ріжниться від давної тим, що тепер звернено увагу не на саме тільки впроваджування нових машин, а й на поліпшування цілої організації підприємства, на точний поділ праці і ощадність сили та матеріалу. Найбільшеж уваги звернено на те, щоби як найбільше праці витиснути з робітника (фізичного і умового). Голосною стала **система Тейльора**, американського інженера, який радив платити робітникам прогресивно (поступно) тим більше, чим скорше він виконав доручене завдання. (Однак зристі платні не йде в рівній парі зі зростом скорості праці!). Тою системою захоплювалися довгі роки всі капіталістичні підприємці, хвалив її також провідник большевиків, Ленін і радив стосувати вsovітських підприємствах.

Почалися, особливо по світовій війні, перегони між державами, хто більше „зраціоналізує“ промисл, торгівлю, транспорт, бюра і т. д., хто більше поставить новітніх машин та зуміє кріпше використати робочу силу персоналу.

Наслідки тих шалених перегонів показалися скоро. З однієї сторони прийшла завелика розбудова промислу в Західній Європі і Злучених Державах Америки, а з другої сторони зменшилося відносне запотребування робітника. Прийшла величезна світова криза, що почалася 1929 року і ударила по голові всіх „раціоналізаторів“. Почався застій в промислі і торгівлі, а число безробітних в Європі й Америці дійшло разом до 30-40 міліонів душ.

(Читайте про це в книжці „Кріза світового господарства“, вид. Самоосвіти ч. 18).

Може цей новий гіркий досвід повчить людство, що поліпшення господарства (раціоналізація) є річ **потрібна**, але не такими способами, які викидають з праці міліони людей, а тих, що працю дістали, використовують до остатка їх сил.



Кл. 5. Навивальня ниток Центросоюзу у Львові. Скромний початок нашого механічного прядільного промислу зробила кооперація.

Роди фабричного промислу.

Промисл (фабричний) ділиться на окремі групи, після того, що виробляє.

Про гірничий промисл, що добуває сирівці (вугіль, залізо, нафту, сіль, потас і под.) вже у нас була мова. Промисл, що **перероблює** сирівці, можна поділити на такі три групи:

1. група: Промисл першої обробки сирівців.

Це є такі фабрики:

валцівні заліза й інших металів, рафінерії ропи для виробу нафти, бензини і ріжких олій, тартаки для першої обробки дерева, млини для мелення збіжжа, рижу і т. д. чистильні бавовни, вовни і інших прядив, гарбарні, фабрики для переробки кавчуку на гуму, склярні, електрівні (водні й вугляні) і т. д. горальні, цукрівні, крохмаллярні і под.

2. група: Промисл для виробу всіх фабричних машин (виробництво засобів виробництва):

Сюди числимо ті великі металургійні фабрики, де робляться машини, потрібні для самих фабрик. Отже парові котли, електричні мотори, великі молоти, пили, фрезери, машини погрібні для оборудування цукроварень, млинів, електрівень, фабрик, господарських машин і так далі. Іншим словом — це є фабрики фабрик.

Нарешті йдуть ті фабрики, що роблять власні товари, які йдуть в продаж між населення. Це буде

3. група: Фабрики готових виробів. Назвемо головні роди тих фабрик:

Фабрики металевих виробів (ножів, кіс, цвяхів, знарядів і т. д.), текстильні (ткальні) фабрики, шкіряний і обувний промисл, паперовий, деревоперероблюючий промисл (виріб меблів і под.), харчевий промисл (пекарні, масарні, фабрики консерв, чеколаді, цукорків, сухарів, макаронів і т. д.)

Фабрики красок, паст, вазеліну і інших смарів (хемічний промисл), цементовий, гіпсовий, вапновий і т. д. Промисл тютюновий, кравецько-одяговий, будівельний, порцеляновий, фаянсовий, гончарсько-керамічний, цегляний і под. Автомобільний промисл і виріб вагонів, фабрики зброї і муніції.

Суспільні наслідки фабричного промислу.

Перша зміна, яку приніс зі собою розвій фабричного промислу, це було надзвичайне улекшення і прискорення промислового виробництва. Людство, яке в кінці середніх віків поважно побоювалося, чи земля зможе далі прокормити „стільки людей“ — почало скоро відчувати обильність заліза, вугля, механічної енергії, а в слід за тим

сукна полотна, й шкіри, дереяляних і металевих виробів Життя ставало безмірно лекше й дешевше..

Але не кінець на тих змінах; можна сказати, що стало змінитися все. Поява фабрик була по-дією важнішою від багатьох політичних подій, пряміром від воєн Наполеона, дипломатії Меттерніха або Бісмарка. Притім треба відразу вазначити, що як все на світі, так і машинізація мала окрім добрих — також і лихі наслідки.

Зачім від зовнішнього вигляду людських осель. Фабрики наповнили міста димом з фабричних комінів і занечищують воздух; вулиці міст заповнилися тисячами людей нової суспільної кляси — робітників, людей, що живуть з дня на день, без певного завтра, бо завтра їх можуть викинути на вулицю і оставити без хліба. Це пролетарі.

Розуміється, доля робітника не була такою, якби той фабричний промисл розвивався іншими дорогами. Але знаємо, що фабрики основувалися головно заходами приватних людей з капіталом, переважно збогачених купців і поміщиків, які з давніх давен привикли трактувати робітника по панщиняному.

Фабрична праця при машинах відбирає робітникові радість з праці. Ремісник працює не лише руками, а й головою, він бачить від самого початку до кінця, як народжується виріб його праці; він може в кожний окремий виріб вкладти якусь поправу, нову думку. У фабриці робітник бачить тільки малій кусок праці і всі вироби тут виходять однаковісінські, мертві. Тому робітництво при капіталізмі на загал невдоволене життям, нервове і склонне до спротиву.

З появою капіталістичного промислу з'являється теж його сопутник — **безробіття**, яке вибуває в часі кожної промислової кризи.

Яка причина безробіття?

При машиново-фабричній системі потрібно менше робітників, як при ручно-ремісничім виробництві; промисловці, придбавши нову машину, відправляють частину робітників. Це лихо не давалося ще так дуже відчувати, поки йшов поступ у виробництві взагалі, поки росло число населення і пока Європа доставляла величезні маси промислових товарів для других частин світа (головно для Азії, Африки, Австралії). Хоч при окремих машинах стояло менше робітників, зате тих машин було все більше й більше. Промислові краї Західної й Середньої Європи, а також Америки, стягали до себе робітника навіть з дальших сторін, а місцеве населення при незліх зарібках і кращих умовах життя й освіти множилося сильніше як коли. Людність Європи протягом нещільного 19-го століття більше як подвоїлася! В р. 1800 було в Європі 180 міліонів душ, а в. р. 1905 — 470 міліонів. Але чим більше шириться у світі демократичний дух, який підносить і освідомлює народні низи, тим вище підносять голову також заморські кольоніальні народи. В господарській ділянці це проявляється тим, що Індія, Австралія, Єгипет, Канада, Африка і т. д., розбудовують свої власні промисли, а тому зменшується промисловий експорт з Європи. (Це одна з причин великої кризи, яку переживає європейсько-американське господарство, особливо від 1929 року). Тепер показуються щораз виразніше лихі наслідки фабричної системи. Щораз більше людей в Європі і в Північній Америці є без праці. Очевидно, не винні тому самі машини. Винні їх власники, винна ціла приватно-капіталістична система, бо вона дозволяє промисловцям викидати зайвих людей на вулицю. Чи не краще булоби скоротити день праці і працювати на більші змін при незмінних платнях робітників і службовців?

Фабрики почали появлятися, як уже знаємо, від кінця 18-го століття, від винаходу парової машини та перших механічних станків. Винахід електричних, а потім бензинових моторів ще прискорив розвиток машинового виробництва. Він приніс ту зміну, що удоступнив вживання механічно порушуваних машин також для менших варстатів.

В одній німецькій ткальні припадало в р. 1868 на одного робітника машин у вартості 1308 марок, а в 1909 році вже 5531 марок, мимо того, що машини подешевіли. Вже перед світовою війною було на цілій земній кулі моторів, локомотив і корабельних машин в загальній силі 200 мільйонів кінських сил (Н Р), або 600 мільйонів натуральних коней, отже 7 разів стільки, як було правдивих коней. „Земля завагітніла і породила в 7 разів стільки земель зі своєго лона” — пише про це економіст В. Зомбарт.

В первих десятиліттях 19-го століття фабричне виробництво через свою масовість так сильно здешевлювало ціни товарів, що здавалося — дрібне ремесло сchezне з лінія землі, що не відтержить конкуренції з фабричним. Під впливом тих явищ повставали й такі здогади, як теорія німецького економіста Карла Маркса. Він твердив, що великі підприємства будуть витискати малі і промисловість буде все більше й більше зосереджуватися у щораз вужчому крузі людей, аж нарешті дійде до того, що всі капітали, фабрики і ґрунти будуть в руках маленької купки людей. Вся решта населення то будуть безвласні пролетарі, нуждари. Тоді урветься терпець народу і він шляхом революції захопить керму сконцентрованих великих підприємств та передасть їх у державно-спільне управління.

Фабричний промисл дійсно робив, а почасти ще й нині робить поважну конкуренцію ремеслові і взагалі малим варстатам. Але не треба знову перебільшувати тої небезпеки. Є кілька причин,

які піддержують існування малих промислових виробництв.

По перше — заведення малих електричних бензинових і ропних моторів уможливило вживання машин також по малих варстатах, без дорогих парових централь. Друге це те, що є чимало таких виробництв, де ручна робота дає кращі висліди як машинова (прим. шиття одягу на міру, шліфовання скла, килимарські роботи і т. д.) Третє, це те, що в деяких галузях промислу вживання машин взагалі не має великого примінення (прим. варення мила, виріб оцту і дріжджів, виріб соди і взагалі хемічне виробництво і т. д.). А врешті треба згадати дорогі ціни фабричних виробів, від коли фабричний промисл почав лучитися в картелі. Картелі — або змови фабрикантів — перебирають мірку в шрубованню цін промислових виробів. Колись, перед десятками літ, як ще не було картелів і промисловці конкурували між собою, то фабрики дійсно знижували ціни промислових виробів. Нині буває часто, що виріб з ремісничого варстата є дешевший, як фабричний. — Очевидно, є ділянки, в яких дрібне виробництво взагалі не є можливе і фабрики не заступить жаден ремісник (приміри: виробництво великих машин і моторів, будова кораблів, виріб шин, бляхи, дроту, виріб металової посуди, виріб зброї, гармат і крісів, вагонів, танків і автомобілів, виріб взористих перкалів і т. д.). Тому в цих ділянках є найсильніші картельні змови і суспільство терпить чимало від безсердечного визиску з боку обєднаних підприємців.

Ремесло

Коли підприємство невелике і працює в ньому сам його власник, з додатком хіба пару учнів і челядників, то це не фабрика, а ремесло. Ремісник

може вживати навіть машин, але коли не тримає правдивих робітників, то все остає ремісником.

Ремісник — це трудовий підприємець, що нагадує селянина. Він виробник і купець, бо мусить сам дбати про те, де і як продати свій продукт або дістати замовлення на виконання якоїсь роботи. Він майстер, робітник, книговод і торгівельний директор в одній особі.

Колись ремісник був паном промислу. Нині він мусів уступити перше місце фабрикантові. Союзи ремісників, цехи, в середніх віках були основою сили ремісництва. Тому ремісники ще й нині mrіють про повернення до колишньої системи примусових монопольних цехів (корпорацій). Хотілиби завернути назад ті часи, коли майструвати міг тільки той, що був записаний і визволений в цеху. Тому бунтуються проти системи господарської свободи (лібералізму), системи, яка від часу французької революції поширилася в цілій Європі й Америці.

Саме тепер в ріжких краях, в Німеччині, в Австрії, в Польщі і т. д. т. зв. середній стан добивається законів про обмеження свободи підприємств, про примус визволення в цеху, про те, щоби на ведення всякого підприємства треба мати урядову концесію і т. п. У багатьох державах є ще останки старого цехового права. Цілій ряд ремесел, як кравецтво, шевство, годинникарство, бляхарство і т. д. можуть вести лише ті особи, що зложили іспит з того фаху. Хто не пройшов практики як учень і челядник, той не має права провадити самостійний варстат.

Ще одно цікаве явище помітне в новітньому ремеслі: в місті воно помалу завмирає, але зате поширюється по селах. Мимо конкуренції фабричного полотна, сукна, шкіри і т. д. на селах удержуються маси всяких майстрів, що роблять роботи на замовлення селян. Є це ковалі, коло-

дії, кужнірі, ткачі, гончарі, боднарі, теслі, столярі, шевці, кравці, кравчихи, кошикарі, ложкарі, вишивкарки, шерстовали, млинарі, голярі... В західній Європі по селах натрапите чимало механічних варстатів з машиновим урядженням, шлюсарень, механічних ткальень, шклярських майстрів і т. д. бо на селі життя дешевше, як у місті.

Наші сільські майстри роблять на замовлення потребуючих або зі свого матеріялу на запас. Тоді вивозять свої чоботи, горці, ложки чи по-лотна на торги і ярмарки, де продають продукти своєї тижневої чи навіть парумісячної праці.

У нас ще не навчилися відріжняти **ремесла** від т. зв. **домашнього промислу**, а знова домашній промисл часто змішують з т. зв. **кустарям** або **халупничим промислом**. Ці назви треба вияснити.

Отже перше всього: **ремісник** **траплює на свій власний рахунок** і то прямо для споживача, без якогось **торговельного посередника**. Трапляється, що ремісники побирають матеріял на роботу від якогось купця - гуртівника і роблять товар для нього. Це вже **не є** правдиве ремесло. Таку форму промислового виробництва називаємо **халупництвом** (на Наддніпрянщині зовуть це **кустарництвом**).

Ремісник — це **самостійний підприємець**, хоч і малий, трудовий. Як помічників він тримає лише учнів, що мають охогу навчитися ремесла, аби стати потім **самостійними майстрами**. Тут отже нема правдивих робітників, засуджених ціле життя бути лише наємними працівниками. Ремісник може вживати і (вживає) усіх машин (прим. кравець, швець, механік) і з тої причини не перестає рахуватися ремісником.

Ремісничий стан у деяких державах має крім цехів ще свою окрему загальну публично-правну організацію, до якої вибирають своїх представників усі роди ремесла. В Польщі така організація

зоветься „Реміснича Палата“. Згідно з податковим законодавством сільський ремісник, який попри майстерку провадить ще й сільське господарство, є вільний від промислового податку. Цей закон мав на думці підпирати дрібний хатній промисл. (Однаке в практиці так рідко буває).

Халупництво („кустарний“ або „домашній“ промисл).

Ми вже говорили, що то за рід промислу. Це домашнє виробництво на збут, але **несамостійне**. Халупник не продає сам своїх виробів. Він їх доставляє купцеві-посередникові і то по дуже низькій ціні. Часто дістає від того гуртівника і матеріал і варстат і взори, як і що робити, а побирає тільки мізерну платню від штуки. Це є отже форма капіталістичного виробництва. Хто не чув про ко-сівське килимарство на нашій Гуцульщині, яке від 10 літ розвивається так буйно, що в районі Косова працює коло 6 тисяч домашніх килимарських варстатів? Отже ті килимарі у величезній більшості не є самостійні ремісники. Вони дістають від килимарських гуртівників ровну і взірці та ткають днями й ночами ті нещасні килими за нужденну голодову платню. (Платня йде від квадратового метра килима — на день це робить у доброго робітника за кільканадцять годин праці коло 1-го золотого; такий то нужденний заробіток). Готовий товар купці розвозять через своїх агентів по більших містах. Ми бачимо, що такий Гуцул-килимар, це ніщо інше як зарібник-робітник, тільки ще більший нуждар, бо не тільки його денний заробок такий мізерний, але ще він не обезпечений ні від слабости, ні на старість ні від безсрібіття. Бо на зовні він рахується „підприємцем“ і часто-густо ще дістає платничі накази за податок!

Хто не бачив на вулицях Львова наших яворівських мужиків, обвантажених всякими кропилами, деревляними кониками, сопілками, діточими возиками і т. д? Думаєте — цей мужик сам робив тідива і на свій рахунок їх продає? Ні. Ці мужики — це агенти кількох купців-гуртівників, які скуповують яворівські деревляні вироби від сільських майстрів, часто іх наперед задатковують, себто кредитують, а ще частіше їм доставляють сирівецьдерево. Яворівський халупник кустар має з того нужденний зарібок, а властивий зиск іде в кишеню посередника капіталіста.

Частина косівських килимарів пробує стати на свої власні ноги в той спосіб, що обідналася у продукційну кооперативу „Гуцульщина“. Ця кооператива дає працю своїм членам і дбає про збут вироблених спільними силами килимів, ручників, плахт і т. д. Також яворівські кустарі робили спробу стясти зі себе опіку посередників і самим продавати свої вироби; спроба ця покищо не мала успіху; треба думати про поновлення цеї спраги.

Халупництво — це є отже одна з форм капіталістичного виробництва. Як знаємо з історії господарства, халупництво було найдавнішою формою капіталізму в промислі. Ше не було фабрик, не було навіть рукоділень-мануфактур, а вже купці в Голяндії, Англії та інших країнах роздавали прядиво по хатах сільських і міських ткачів, забираючи відтак готові полотна, сукна, шовкові матерії. Ше не було фабричного пролетаріату з його страйками і організацією, а вже в Німеччині в 40-их роках минулого століття був бунт халупників-ткачів проти страшного визиску з боку купців-працедавців. (Бунт цей описаний у прегарній драмі Г. Гавтмана п. н. „Ткачі“; на українську мову переклав її пок. Мих. Павлик).

Домашнє виробництво для власної потреби.

Чимало таких робіт, що можуть бути предметом фабричного виробництва, виконують селяни

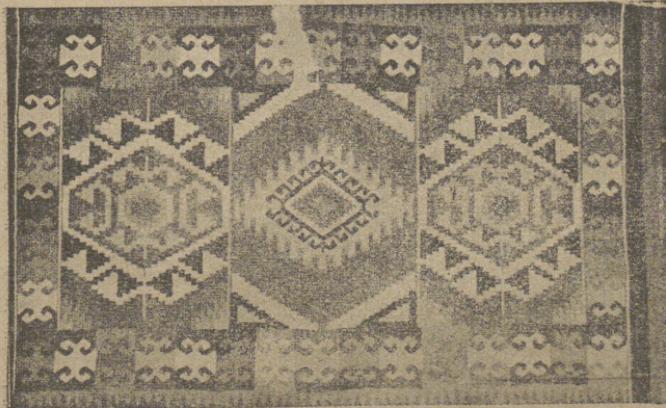
у себе в дома, по старому доброму звичаю. Прядуть лен, коноплі і вовну, ткають полотна і сукна, хоч грубі але сильні і недорогі. У нас часто здіблюте ложки, коновки, барильця і решета домашнього виробу. Теперішня дорожнеча промислових виробів вчить людей домашнього виробу цукру, оцту і вин, в деяких околицях ходягь у власного виробу капелюхах і ходаках, плетуть з прутя гарні кошики, роблять крохмаль; домашнє печення хліба мало де уступило місця пекарняному і т. д. Не треба спинювати того домашнього виробництва, бо кожний сам знає, що йому виходить дешевше; коли нема праці для нашого робітника по фабриках, а по наших сільських хатах марнується стільки безробітної сили, то краще, хай ті руки хоч щось роблять, як ніщо; воно вийде таки дешевше, як купувати за дуже дорогі гроші те, що зробила чужа фабрика.

Домашнє виробництво грає ще дуже велику роль не лише на Україні, але і у Росії, Польщі та взагалі у всіх країнах, де є більше число селянства. У нас, можна сміливо твердити, яка половина одягу нашого селянства походить з власного виробу. А ручні вироби наших селян, особливо мистецькі вишивки, деревні різьби, писанки і т. д. можуть навіть стати предметом промислового виробництва для збуту, бо зацікавлення ними шириться вже й по містах.

Індустріялізація.

Нераз почуєте це слово. Що воно значить? Індустрія — це промисл, особливо фабричний, отже індустріялізація, це розбудова промислу, помножування промислових підприємств, одним словом: упромисловлення краю.

Англія, Німеччина, по часті Франція, Бельгія, Чехія, Австрія і т. д. мають промисл розбудова-



Вироби українського домашнього промислу. На горі ма-
льовані ганчарські вироби, під ними ручно тканий килим.

ний над потреби власного краю. Ті краї вже під многим оглядом переіндустріялізовані. Відсоток населення, що працює в промислі, там уже перевищує число людей, що працюють у хліборобстві та інших фахах. В Бельгії в промислі працює 46 відсотка всього населення, а в хліборобстві 19, в Швейцарії 44 відсотка, а в хліборобстві 25, в Німеччині 41 відсоток, а в хліборобстві 30. Зате в краях східної Європи в промислі є занята менша частина населення: на Україні в промислі всього близько 10 відсотків, в хліборобстві 74 відсотка, в Польщі приблизно так само.

Край, що не має власного промислу, мусить богато виробів привозити зі заграниці. Тим самим він дає працю загородніму робітникам, а загородніму підприємцеві зиск. Коли ж у краю є безробітні, то з того ясно, що кожний народ нині старається привозити як найменше чужих готових виробів, а як найбільше вивозити власних. Шоби досягти ту ціль, старається навіть штучними способами розбудувати які тільки можна промисли у себе дома, себто у промисловлювати край. До таких способів належать: державні позички для промисловців, охоронні мита на ввіз загородніх виробів або навіть обмеження і заборони довозу. В той спосіб перед 100 з горою літ розбудувався промисл Англії.

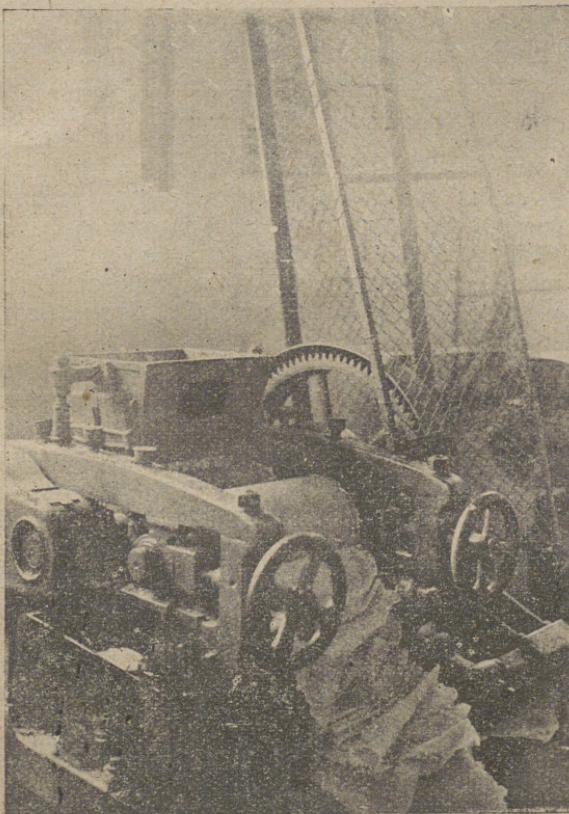
Індустріялізуються поспішно Японія, Індія, Польща, Югославія, Румунія, Словаччина і т. д.

Японія протягом світової війни майже подвійла свою промислову продукцію. Китай (Хіні) збільшив добуток кам'яного вугілля о 20 проц., а число веретен прядильного промислу зросло з 640 тисяч до 3 ½ міліона штук. Подібно зросла промисловість в Індії.

В ССР індустріялізація почалася на велику скалу в 1929 році, коли проголошено пятирічку, це є 5-річний план розбудови промислу. Ця розбудова іде виключно коштом села, яке закріпощено у колгоспах для того, щоби можна було лекше витягати з нього його продукти.

Можна і треба бути прихильником розбудови промислу там де його ще нема, а є ґрунт для

нього. Україна приміром потребує конечно власного текстильного (ткального) промислу, а далі хемічного, шкірного, машинобудівельного, папе-



Кл. 7. Машина до краяння мила у фабриці Центросоюзу у Львові.

рового і т. д. На західно-українських землях кладуться початки власного промислу на основі збуту

через кооперативи. Чимало можна тут зробити організуючи дрібне виробництво по селах і містах, для місцевого запогребування. При засновуванні промислового підприємства треба передовсім оглянатися, чи буде збут на ті вироби і то по такій ціні, яка оплатить кошт виробництва. Під тим оглядом найздоровіше буде свій промисл кооперація, бо продукує промислові вироби не для невідомого ринку, а для своїх союзних кооперативів. Вона знає з гори кілько треба виробити товарів і має певних відборців на них. Тому кооперація переходить легко часи господарських кріз, бо надпродукції у неї не може бути. Може бути зате надмір інвестицій: за великі і за коштовні розміри підприємств і тому з тим треба бути особливо обережним.

Як сказано, Україна, хоч має копальні вугля, заліза і нафти, не має розвиненого перероблюючого промислу. Найбільша її болячка це цілковита відсутність **прядільного і ткального промислу**. Галичина довозить ткацьких виробів за таку суму, за яку вивозить нафтових продуктів! Большевицька пятилітка розбудувала на Україні головно добування сирівців (вугілля і заліза), бо це потрібне Москві, а цілком занедбала перероблюючий промисл (з виїмком хіба виробу тракторів).

Не треба думати старим звичаєм, що промисл може розбудовуватися лише в місті. Навпаки, тепер є в світі стремління до того, щоби фабрики засновувати також по селах. У нас найбільше пекулою справою є розбудова власних сільських підприємств для переробки сільських продуктів: млинів, крохмаярень, гарбарень, ткалень і пряділень льну і конопель. потрібна хоч одна кооперативна цукроварня і т. д.

Транспорт і лучба

Обіч хліборобства і промислу це третя важна ділянка народнього господарства. Найдавнішими способами **перевозу річей** (товарів) і **людей** з одного місця на друге були: лодки і більші вітрильні кораблі для плавби по ріках, озерах і морях; коні, мули, осли, верблюди і слоні для подорожей по суші. Найдавніші вози мали деревяні восьмі і навіть цілі колеса з одної штуки дерева. Десятки тисяч літ людство не знало кращих способів перевозу; аж відкриття сили водної пари, а потім електрики і бензинових моторів зробило наглу зміну також у транспорті. Появилися скоро по собі: локомотива (залізниця), паровий корабель, електричний трамвай, бензиновий автомобіль, літак і кермувальний бальон.

Вже поява залізниць була великим поступом в скорості передачі, бо коли в р. 1800 пошта робила за 12 годин 50-кільометрів дороги, то в р. 1900 вже 800 км; ниніша передача вісток телеграфом довела скорость до казкової міри.

Вісті передавалися довго писаними листами, при нагоді поїздки ріжких осіб, або окремими післанцями. Від 16-го століття почали заводити постійних листових післанців — **пошту**. Пошту возили ті візники, що труднилися перевозом осіб.

З появою залізниць ту службу перебрали вони, а в найновіших часах, у 20-му столітті, пошту стали розвозити й літаки. Але винахід електричного **телеграфу** (1844 р.) а потім **телефону** (1876) зробив цілу революцію в способах передачі відомостей. За пару хвилин перебігає по дротах торговельне замовлення або вість про чи є смerte з одного кінця великого краю на другий. Найбільшим чудом новітньої комунікації є винахід „радія“: бездротного телеграфу і бездротного те-

лефону (в початку 20-го століття). Промови, спів, музика — виголошенні до малого апарату (мікрофона) в тій хвилині розносяться повітряними електричними філями на найдальші віддалі і їх може чути кожний, хто наставить відповідний апарат.

Також кіногеатри розносять вісти. Важніші події в світі фотографують кінографічно і ті «фільми» розсилаються по всьому світу, їх висвітлюють на полотні. Ви були в кіні? Підійті хоч раз у житті.

Залізниця і пошта не виробляють товарів, вони нам за оплатою дають свої услуги, вони продукують силу, потрібну для тих услуг. Продукція услуг це не менше важна річ, як виробництво товарів.

Запит: Чи не знаєте ще інших суспільних занять які теж продукують не товари, а услуги? Що роблять лікарі, адвокати, вчителі, священники, урядовці? Яка є суспільна служба банків і асекураційних товаристств?

Перевіз осіб і товарів тепер переживає важну зміну. Зі залізницею поважно конкурують авті і автобуси. Автобус заступив колишню пошту — диліжанс. Він дає ті самі вигоди, що залізниця, але є дешевший, бо не потребує залізничних шин (рейків). Жаль тільки, що держава високими податками здорожує автобусову їзду. Через автобус дістали сполучку зі світом навіть глухі місточки і села при гостинцях. Це улегло виміну товарів. Взагалі — залізниця, авто, телеграф, радіо, паровий корабель гейби скорочують віддалі між оселями, краями і континентами. Що рахувалося колись далеким світом, казковим заокеаном — нині наблизилося в сотні разів, (на жаль тільки для тих, кого стати на дорогу їзду). А вже радіо зі своєю щоденною передачею вістей, викладів, статей, співу й музики стало наймогутнішим засобом ширення всякої пропаганди, реклами а часом і освіти. Тому не дивниця, що як телеграф, телефон так і радіо узяли в свої руки державні органи, розуміючи свій інтерес.

Виміна товарів (торгівля)

Для чого потрібна торгівля?

Ми вже згадували, що не кожна фабрика продає свої вироби прямо споживачам; більшість фабрик продає їх **купцям**, бо самі фабрики або не вміють або не мають як заняться розпродажею своїх виробів. Виймок становлять лише ті роботи, які фабрика робить на спеціальне замовлення (коли прим. у фабриці машин замовлено локомотиви, вагони, великий залізний міст або урядження для цілої якоїсь фабрики чи щось подібного).

Але й не всякий купець візьметься розпродувати в роздріб той товар, що він купує у фабриці. Найбільше є таких, що продають товар у гурті, цебто більшими кількостями меншим купцям, які вже продають його або у крамницях, або мандруючи по вулицях і навіть по домах.

Подібно мається річ із продуктами села. Мало тих продуктів продає селянин чи селянка безпосередньо споживачам; головні продукти, як збіжжа, худоба, свині, переходятять через руки посередників гуртівників а погім роздрібників (детайлістів).

Купець гуртівник купив товар, скажім, за 1000 гривень. Товар він мусить часом передержати в магазині, перевезти, перечистити, заасекурувати і тд. Це все потягає за собою певні видатки; до того долучається процент за капітал, виданий на закупно товару. Обрахунок тих всіх видатків зоветься **калькуляцією**. Купець, скалькулювавши свої видатки і порахувавши ще свій витрачений час і працю, бачить по чому він мусить брати за товар, коли не хоче стратити, ба ще й заробити. Не завжди вдається заробити. Коли не сам купець встановляє продажні ціни, а є ще й конкуренти, то тоді один

мусить дивитися на другого, щоби не бути дорозшим як той. Коли-ж їм вдасться порозумітися між собою, тоді женуть ціни в гору, кілько сили і заробляють скільки вдасться.

Це є підстава і основа приватної торгівлі. На зовні воно ваглядає так, що купець купує за дешеві гроші а продає за дорогі. Купецтво ніколи не тішилося особливою любовлю населення, бо надто часто використовувало своє положення для надмірних зисків. Населення, не входячи в калькуляцію купця, взагалі схильне думати, що **ділай зарібок** купця, це є визиск і обман. На ділі купець не є аж таким непотрібом, як дехто думає. Він теж виконує певну соціальну чинність: дбає про перевіз товару на місце запотребування, магазинує його і пильнує, щоби не псувався, поки його хто купить, розмірює і розважає. Лихо в тім, коли купець товар підфальшовує, доливаючи до молока або до оцту води, до ліпшої муки додаючи гіршої і т. д.

Ще гірше, коли купець обманює на базі і мірі, користаючи з несвідомості покупця.

Купцем в тісному розумінні є той, хто продає не продукти власної праці, тільки товар, який він сам закупив. Але часто купець перероблює товар, змінює його вигляд і подібне. Тоді він попри купецьку чинність виконує ще й промислову або навіть і хліборобську. Є дуже богато таких підприємств, що є одночасно промисловими і торговельними.

Роди торговельних підприємств.

Вже знаємо, що є гуртова і роздрібна торгівля. **Гуртівники** працюють ріжними способами. Одні побирають товари від фабрикантів, інші від дрібних ремісників, а ще інші від хліборобів. Ті, що беруть товар від фабрикантів, яких є небогато, мають лекше завдання. Зате гуртівники, що скуповують вироби ремісників і продукти дрібних

хліборобів, звичайно мусять для тої роботи оплачувати масу дрібних **екупщиків**, які часто ходять від хати до хати, з торгу на торг.

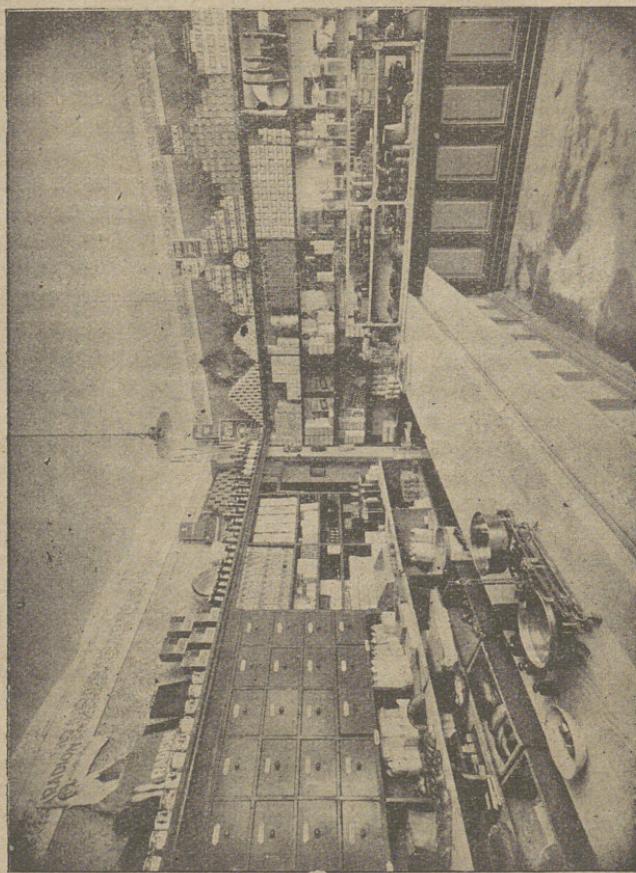
Майже кожний рід товару має своєрідну систему збиравоючої і розділюючої торгівлі.

Роздрібна торгівля доставляє товар на місце, де його потрібно. Вона послугується також ріжними способами продажі. Товар продається по крамницях, на ярмарках, на вулицях і площах, врешті від дому до дому. Деякі фірми продають товари розсилаючи їх пакетами через пошту.

В організації роздрібної крамничної торгівлі в нових часах відбуваються зміни. Побіч самостійних купців, що мають по одному скепові, де працюють самі з родиною, почали по великих містах появлятися великі капіталістичні підприємства, котрі удержанюють **універсалні базарі** („товарові доми“). Відомі є на цілій світ величезні товарові доми Вульворса в Нью-Йорку, Тіца і Вертгайма в Берліні, „О бон маршے“ в Парижі і т. д. Також споживча кооперація пішла за тим слідом. Великі кооперативні базарі є в Льондоні, Парижі, Відні і тд. Товаровий базар займає многоповерховий будинок. Є там десятки саль; в кожній продають щось іншого. В однім відділі є споживчі товари, в іншім текстильні, в третім галантерійні, четвертім всяка обувка, п'ятім дамські одяги (конфекція), в шестім книжки й газети, семім діточі грачки, осьмім кола а навіть автомобілі, в дев'ятім п'ять каву і ѹядти обіди при звуках музики або радія. Маючи гроши, можна увійти в такий склеп босим, обдерти і голодним, а вийти комплєтно зодягненим, найдженим і ще до того ѹдучи власним автом або хоч колом.

Це є один тип великих підприємств роздрібної торговлі. Інший є тип т. зв. **філіяльних домів**. Ті фірми не держать великанських скlepів, тільки звичайні, але зате мають їх богато, по ріж-

них вулицях міста, по ріжких містах краю. Це є філії головної фірми. Вони носять всі одну наз-



Кооперативні склепи на Заході відомі зі своєї чистоти. (Образок з книжки Ів. Стернока: Практичні вказівки для продавців).

ву і вигляд. По тих склепах продають службовці головної фірми, контролювані нею. Товар дістають з централі і туди відсилають уторговані гроші. Таку систему має прим. фабрика обуви Батя,

має її також наша кооператива Народня Торговля і Маслосоюз. В Америці є фірми, що мають понад 200 і більше філіяльних склепів. Лондонська споживча кооператива має 190 крамниць, віденська 200, чеська кооператива „Взаємність“ в Моравській Брні мала в р. 1933 аж 237 крамниць.

Чимало протестів з боку купців-детайлістів чується проти склепів з одностайними цінами. У Львові вже появився перший, хоч невеликий такий склеп п. н. Трест. В такому склепі є відділи, де продають ріжні товари, всі в одній ціні. Прим. дібані товари всі по 50 сотиків. Інший відділ має товари всі по золотому, по два і т. д. Хоч жаден купець, продаючи, не хоче стратити, та мимо того деякій публиці така система продажі подобається. Публика громадиться біля таких крамниць, думаючи що трапляється їй дурничка, а решта купців нарікає, що їм діється кривда.

Ви чули певно нераз слово спекулянт. У нас на селі це значить: мудрагель, фільсоф. Але ця назва властиво належиться певного роду купцям, які пускаються на великі ризика. Приміром перетримують товар через довший час, аж поки ціни не підуть вгору. Так роблять прим. збіжеві гуртівники; вони купують зерно за дешевих цін в осені, а продають його аж весною, на переднівку. Хто хоче займатися такою спекуляційною торгівлею, той мусить мати досить капіталу, аби не мусів продати товару перед часом. Спекулянт ризикує, бо коли ціна в тім часі не піднесеться, або навіть упаде, тό вінтратить.

Торгівля приватна і суспільна.

Торгівля була аж до недавна „інтересом“ тільки приватних осіб. Вправді купці часто лучилися в спілки, товариства, гільди і ганзи, однаке в основі тих обєднань завше лежав приватний

інтерес і бажання зиску для одиниць. Щойно від появи кооперації почали в торгівлю втискатися також неприватні, суспільні форми.

(В Америці замість слова „інтерес“ вживають слова „бізнес“. Німці кажуть „гешефт“).

Поки торгівля була тільки в руках приватників, то вона не тішилася на загал доброю славою в громадянстві. **Більше, як де, є тут нагоди для обману і визиску людської несвідомості.** І муситься ствердигти, що купецтво всіх часів і народів у своїй більшості робило обильний вжиток з тої нагоди. В першій добі розвитку торгівлі була завжди злучена навіть з отвертим рабунком і здобичництвом (згадайте купецько-воєнні походи старих Греків, Фенікійців, Варяго-русів, Норманів, Венеціян, східно-і західно-індійських компаній і т.д.). В пізніших часах обманство на взі, якості товару і грошей були звичайним явищем. Тому в середніх віках ведення торгівлі взагалі рахувалося непочесним заняттям, достойним хіба якогось викидька суспільства, зайшлого Жида, Вірменіна чи Араба. (З тих купців виходили також перші банківці і взагалі кредитодавці). Відраза для купецького заняття мала у нас (а також у Полякії) м. і. той прикрій наслідок, що тубольче населення взагалі відтяглося від торгівлі, а потім і від промислу; тими „інтересами“ займалися переважно Жиди.

Вправді говориться про т. зв. купецьку солідність і чесність, і (особливо з Західній Європі) дійсно часом стрічаються моральні засади в торгівлі, але на жаль у приватній торгівлі, особливо на Сході, переважає погляд, що „добрим“ купцем є той, хто потрафить скоро збогатитися без огляду на те, яким способом.

Щойно від якої сотні літ в Європі почалися спроби організувати торгівлю на інших, суспільних засадах, в інтересі загалу, а не одиниць. Суспіль-

на торгівля приирає ріжні правні форми, але між ними на перше місце вибиваються три: кооперативна торгівля, комунальна торгівля і державна.

Кооперативна торгівля почалася від засновування малих роздрібних крамничок. Через сорок років почала вона втискатися також у вищі щаблі торговельної драбини, це є у гуртову торгівлю. Сьогодні майже в кожній державі, де уряд не ставиться ворохом до кооперативної організації, є вже величезні гуртівні кооперативних союзів. Така англійська гуртівня в Менчестері мала в р. 1930 кругло 86 міліонів фунтів штерлінгів (один фунт більше як 5 доларів) обороту, доставляючи товар виключно своїм членам, кооперативам першого ступеня. Ця гуртівня це найбільше торговельне підприємство у Великій Британії. Маючи певних відборців на масові товари, кооперативні союзи приступають до власної фабрикації. Та сама менчестерська гуртівня має поверх сотні ріжних фабричних підприємств, у яких в р. 1932 вироблено ріжних товарів за 28 міліонів фунтів штерлінгів (коло 140 міл. доларів).

В Англії кооперація опанувала вже коло 80% всієї краєвої торгівлі, у Швеції понад 10%. В Данії понад 90% виробу масла і понад 40% його експорту є в кооперативних руках.

Конкуренція, яку приватникам робить коперація, приневолює приватників до більшої чесності і ретельності. З цього погляду добре кооперативи є благословенством не тільки для своїх членів, але також для тих людей, що купують у приватників і через приватників продають свої продукти.

Також комуни-громади (міські, а декуди й сільські) беруться часом до торгівлі. Ця **комунальна торгівля** опановує часто доставу молока, мяса і хліба для мешканців міста, не кажучи про те, що міста з засади беруть на себе доставу води і світла (будують водотяги, електрівні, газівні). — Це не так торговельна, як скорше промислова

діяльність). Причина, для якої магістрати беруться до торгівлі, є та сама, що спричинила появу кооператив: щоби протидіяти практикам приватних купців, фальшуванню товарів, нечесній вазі і високим цінам. (На жаль не завсіди так є).

Державна торгівля. На прикладі комуністичної диктатури в т. зв. Союзі Радянських Соціалістичних Республік (СРСР) ми бачимо, що й держава має часом охоту братися до торговельного і промислового діла і то навіть на велику скалю. В СРСР держава взяла собі навіть монополь на цілу загальну і цілу внутрішню гуртову товарну виміну та цілий промисл. Держава самовільно назначує ціни всіх товарів. Кому вона зволить достарчити товарів і продуктів зі своїх фабрик та зі села, яке є теж уните під строгу контролю, той може вести торгівлю. Роздрібну продаж товарів оставлено кооперативам, але це не є такі вільні кооперативи як в Європі. На ділі це такі самі урядові крамниці й магазини, як все інше. Через те в СРСР (отже і на Україні) нема абсолютно ніякої конкуренції, ні між промисловими ні між торговельними підприємствами. В наслідок того ціни дуже високі, особливо промислових виробів, а низькі є тільки ціни тих сільських продуктів, що урядово видаються на картки. Через брак товарів на картки видають дуже скupі порції. Селянство мусить віддавати свої продукти по мізерних цінах, які монопольно установлює уряд, не маючи конкуренції у скupі продуктів. Отже властиво там нема торгівлі, тільки примусове забирання продуктів та їх примусовий розділ.

Допоміжні установи торгівлі

Першою умовою для жвавого розвитку торгівлі є добре дороги, густа сітка залізниць, безпечний і недорогий транспорт по морю, взагалі добре транспортові засоби.

Під час транспорту товар може підлягти ушкодженню, зіпсуванню, або навіть цілком загинути. Щоби купець не мав

від того страти, вже від парусот літ купці асекурують по-
 силки в спеціальніх асекураційних товариствах, за невели-
 кою оплатою від посилки.

З давні давна існують ярмаркові і торгові місця, де
 в означений день віздяться ті, що мають щось на продаж
 ті що хочуть щось купити. Це дуже улекшує одним і другим
 торгівлю. В новіших часах улаштовуються у великих міс-
 тах ярмарки і вистави товарів на цілий край (прим. київські
 ярмарки, липські, пражські, познанські і т. д.)

Коли на ярмарок привозять лише прібки товару, то-
 таїк торг зоветься товарова біржа. На біржі можна купити
 і десять вагонів збіжки бачучи тільки жмінку того верна, як
 прібку. Найбільше відомі в біржі на збіжка, вовну і бавовну,
 на каву і чай. окремо існують такі біржі, на яких продають-
 не товар, а ріжні цінні папери (валюти, акції, облігації,
 льосі і т. д.) Це вже грошеві або паперові біржі, не
 товарові.

Купець, особливо приватний, ловить покупця головно-
 рекламию, то є розголошуванням своєї фірми і свого товару.
 Рекламу робиться плякатами, оповістками в газетах, світля-
 ними образами на вулицях і т. д. Роблять це також за
 оплатою спеціальні рекламию бюра.

Купець потребує вірних інформацій про своїх доставців
 і покупців, щоби не впасти в руки якого обманця або не-
 совісного платника. Є спеціальні бюра які тільки тим займа-
 ються, що дають такі інформації за оплатою.

Купецтво здавна дбало про те, щоби мати своїх людей
 близько влади, де-б вони відповідно настроювали уряд
 в торговельних справах (в справах податків, всяких концесій
 і заборон, в справах мит, оплат і т. д.). Майже у всіх дер-
 жавах купецтво вибирає для такого представництва своїх
 делегатів. Це т. зв. торговельні палати (часто вони злучені
 з промисловими).

Торгівля бимагає скорої і досить острої правної охо-
 рони. Торговельний процес в суді повинен тривати коротко
 до для купця час то грошей. Купецтво добилося того, що
 існує спеціальне торговельне і вексельє право та окремі
 торговельні суди для вирішування спорів, що виникли з торго-
 вельних зносин.

Купець має постійно діло з грішми, векселями і кредитом. Ті справи ведуть його що днини до банку. Тому існу-
 вання солідних і засібних банків дуже підсилює розвиток
 здорової торгівлі.

Справа грошей і банків це складніша річ, тому про-
 неї будемо говорити пізніше ще осібно.

Про ціни товарів і услуг.

На торговицю зігнали селяни виїмково ботато худоби і безріг; ціни відразу падуть так низько, що чимало господарів беруть свій товар до дому назад, чекаючи кращого часу.

Як прийде осінь і селяни притиснені довгами та податками випродують нараз все збіжжа, то ціна збіжжа паде. Тут знову та сама причина збиває ціни вниз: велика **подача** товару на продаж. Добре ще, як є богато купуючих і великий **попит** за збіжжам чи твариною. Але що діяти, коли як на злість і купців мало? Тоді ціни катяться так у низ, що не оплачують навіть приблизно видатків і праці господаря,

Те саме явище стрінено на кожнім справді **вільнім ринку**. Велика подача і конкуренція між продавцями тисне ціни вниз, великий попит і конкуренція між купуючими підбиває ціни в гору і на відворіт. **Подача і попит регулюють ціни на вільнім ринку.** (Кажемо виразно, що так є тільки на вільнім ринку, коли кожний власник товару має свободу продати його чи непродати і таку саму свободу має кожний купуючий. Хоче — платить, скільки хоче, а не хоче то ні).

Як це робиться — що ціна йде вгору, коли товару мало? Цілком просто. Продавці, як лише зміркують, що є великий рух і попит за товаром, то на той рахунок жадають все вищої ціни. Розуміється — на все є свої граници. Коли хто перебере мірку в ціні, то покупці почнуть від нього взагалі відбігати, бо-ж **ніхто не може видати більше грошей, як має**. Суспільство не видасть більше на закупно товарів, як має доходу. Значить — **стан заможності суспільства це є горішня границя для зросту цін.** Це називається: закупочна сила населення.

Але і в долину не можна тиснути цін без кінця. Возьмім той випадок з торговицею. Коли ціна впала так низько, що половина селян вернула з товаром до дому, то згінники побачивши, що можуть не дістати стільки штук, як їм треба, мусять таки дати спокій знижуванню ціни, а може навіть дещо і причинити.

Як твориться ціна на вільнім ринку (при своєдній конкуренції):

Горішня границя ціни:

закупочна сила населення.



Долішня границя ціни:

кошти виробу товару.

Є отже і долішня границя цін, низше якої мало хто продастъ товар; або як продастъ, то зачечеться більше не братися до такої стратної господарки. Коли в Польщі свині платять по 60 чи 70 сотиків за кілько живої ваги, то це така низька ціна, що не оплачує годівлі. Богато селян тоді

перестає годувати безроги. На другий рік бефріг вже менше і тому вони вже дешо дорозші.

Отже: низова границя цін — це є кошти продукції товару.

За сучасної великої крізи ціни рільних плодів в Польщі, Румунії, ССРБ і т. д. такі низькі, що не покривають навіть коштів виробництва. Коли селянин мимо того ще засіває поле і продає дешо продуктів, то робить це з мусу, щоби мати на заплату відсотків і рат від довгів, бо в протиєнім разі екзекутори знищили його цілковито. (Як бачимо, тут заходить віймок від загального правила цін). Продаючи по таких цінах продукт, хлібороб доплачує до продукції і через те бідніє чимраз більше.

Так стоять справи, коли є свобода торгівлі, або, як то кажеться, коли є вільний ринок. Ціни регулюються то в гору то в низ збірною волею всіх продаючих і всіх купуючих.

Але по правді — нині ринок рідко є вільний. Возьмім знову примір з нашої торговиці. Звичайно є так, що згінники мають між собою порозуміння, які ціни платити. Вони роблять наче картель, змову проти продавців, щоби не робити конкуренції один одному вищими цінами. Кожний з них вже не має вільної волі, бо звязаний умовою.

При добрій організації могли б і селяни порозумітися між собою, яку правити ціну і не уступити від неї. Правда, що така організація тяжча.

Бачимо, що ринок не все буває вільний, а часто примусовий, **вязаний** змовами то купуючих то продаючих. Про картелі (zmovi) промисловців нині знає вже й дитина. Залізо, вугіль, цукор в Польщі, Чехословаччині і т. д. такі дорогі саме тому, що їх ціни не є вільні, а вязані картельними порозуміннями.

Також тоді ціни не є вільні, коли торговлю опанує монопольно держава. Сіль, спірт, тютюн, сірники і т. д. в багатьох державах є монополізовані державою і ціни диктує вона сама по диктаторськи, не порозуміваючись з ніким. В системі

большевизму держава установлює самовільно ціни усіх товарів. Там є повна неволя в господарських справах.

Повищі правила регульовання цін відносяться не тільки до товарів, але в однаковій мірі і до **услуг**. Ось приміри: ціни їзди залізницею установлює монопольно держава, так само оплати поштові, телефонічні і радіові і т. д. Де нема інших електрівень і водотягів, як тільки громадські, там ціни за світло і воду диктує магістрат і т. д.

В ниніших часах **ціна висловлюється в грошових одиницях**. Були колись часи, коли грошем були кірці зерна, штуки худоби, штуки шкір або на вагу мідь, залізо, срібло, золото. Нині за гріш служать паперові банкноти, а для малих сум мідяні, ніклеві та срібні монети.

Тягар торговельного посередництва.

Торгівля існує тільки там, де люди мають потребу і змогу **обмінюватися товарами**, де натуральну господарку вже заступає **товарова**.

Торгівля зачалася перед тисячами й сотнями літ як натуральна виміна продукту за продукт. Один мав богато збіжка а не мав заліза, отже шукав такого, хто-б йому дав залізний товар за його збіжка. Але за тяжко було кожному бігати шукаючи, хто-б зробив з ним ту заміну, отже скоро появилися окремі люди, міняйли, які доставляли потрібний товар і купували зайвий. Поява купців — торговців була отже поступом в суспільній організації та улекшенням в господарці.

Коли-б громадянам не було вільно продавати їх продуктів, то й торгівлі не було. Так було через пару літ в початках большевицького перевороту, за доби т.зв. воєнного комунізму. Усталася виміна товарів між містом і селом і село наслідок того почало взагалі менше управляти землі.

Вирінає питання: коли організація і торгівлі улекшує людям виміну дібр і набування потрібних

предметів, то може торгівля взагалі збогачує край?

Таке твердження чується нераз; при тім дають примір із Жидів. Мовляв, гляньте на їх заможність, вона-ж походить з торгівлі.

На це питання можна дати таку відповідь: **торгівля не творить нових дібр**; вона тільки перевозить товари з місця, де їх забагато, туди, де за ними попитують. Це її служба. **Торгівля не збогачує краю понад те, як його збогатила виробнича праця хлібороба й промисловця**. Заможність купецтва походить з того, що за свою працю купець часто вимагає **завеликої винагороди**.

Купець вміє перетягти до себе частину майна і продуцента і консumenta. Якби продуценти і консumentи зуміли обходитися без посередників, одним словом, якби не було купців взагалі, то **маєтковий стан країни від того не погіршивсяби ані трохи**; збіднівши стан посередників, але поправився добробут продуцентів і споживачів, себто величезної більшості народу.

Значить: утримання торговельних посередників — це є тягар на тілі кожного суспільногого господарства. Є в інтересі загалу, **щоби той тя ар був як найменший**.

Треба ствердити, що нині той тягар посередництва є дійсно завеликий. Удержання купецького стану коштує народи дуже багато. У Великій Британії в р. 1929 підраховано, що роздрібна торгівля взяла від споживача на своє удержання 748 міліонів фунтів штерлінгів. Це робило 27 процентів вартості всіх проданих товарів. Це значить, що **більше як четвертина діни, яку платили споживачі, ішла на удержання самої торгівлі**.

У Злучених Державах кошти торгівлі в тім же році зіли 25 процентів вартості товарів. В Німеччині 20—25 процентів. У нас напевно більше, бо слабий розвиток кооперації дає змогу купецтву управляти велику товарову лихву.

В Галичині було в 1932 р. 46.760 торговельних підприємств, що викупили патенти. На Волині в тім часі було їх 10.800, разом отже понад 57.000 підприємств. В тім числі було кругло 3000 українських кооперативних крамниць, отже є ще місце для поширення кооперативної торгівлі. В 1934 р. було в Галичині вже лише 35.430 торгов. підприємств, значить, кріза знищила кругло четвертину (і то переважно приватників). Кошт удержання того торговельного посередництва в Галичині і Волині можна оцінювати **найменше** на 200—400 міліонів злотих річно.

(Розуміється, не всі роди товарів обтяжені однаково: споживчі менше, одяг, обува галантія більше; повищі цифри це є пересіч обтяження).

Найгірше те, що з бігом часу кошти посередництва не маліють, але навіть ростуть. Статистика населення в Європі показує, що число людей, які живуть з торгівлі, **росте в скорішім темпі, як число населення, яке живе з хліборобства і промислу.** (Мабуть ростуче безробіття заганяє щораз більше людей до торгівлі). В часі великої крізи (1929—1934) продукція товарів в Німеччині зменшилася о цілу третину, але кошти торгівлі лише о 10 процентів!

Говорячи про надмірний тягар посередництва, ми тим не хочемо сказати, що всім перекупцям живеться дуже добре. Якраз цей надмір посередників є причиною, що між ними є досить нуждарів. Але не о те ходить, а про те, що взагалі кошт товарового посередництва міг бути для суспільства менший як є і до того власне стремить кооперація. Ті особи, що втратять працю в торговлі, можуть її найти в продуктивних заняттях.

До зменшення коштів посередництва зміряє теоретично кожний рід **суспільної торгівлі**, але найбільш успішно робить це **кооперація** продучентів і консументів, там де вона ведена правильно. Метою ощадного суспільного господарювання

бувби такий стан, де виміна товарів між продуцентами і консументами відбувалася-б без окремого посередництва, заходами організацій обидвох сторін. Очевидно однак, що утримання цієї організації повиннобути дешевше, як коштує нині приватне посередництво. Щоби можна було порівнювати зі собою коштовність обох посередництв, приватного і суспільного — для того **мусить бути свобода торгівлі і конкуренції**. Державна влада не повинна заборонювати приватної торгівлі (так як це зробив большевизм за воєнного комунізму). Однаке вона повинна таку саму волю дати і суспільній торгівлі. У взаїмній конкуренції ріжких родів торгівлі показалося-б, яка система для суспільства дешевша і корисніша.

Міжнародня торгівля.

Коли товар переходить через границі держави, мандруючи в район іншої, то кажемо, що це „**міжнародня торгівля**“. Якби не було державних кордонів, то не було-б чого багато застосовлятися над питаннями міжнароднього товарообміну. Так було прим. в старині; тоді хоч існували держави, то їх границі не були так стережені, як нині і торговці переходили ними більше-менше свободно.

Прийшли однаке гірші часи, коли на купців та їх багацтва звернулося жадібне око територіальних феодалів (панів). Заведено оплати при вступі на територію князя чи короля. З тих оплат розвинулися потім постійні **пограничні мита**. Систему мит розвинула подрібно меркантильна держава (16, 17 і 18 століття), надаючи їм ще й другий зміст. Ходило вже не тільки о дохід для скарбу з оплат, але і про щось більше: аби не допускати до краю тих чужих товарів, які тут небажані; зате підpirати вивіз усіх можливих власних продуктів. Коли купець мусів заплатити значне мито від

чужого товару, то він вже не міг його продавати так дешево, як товар краївий. Як бачимо, держава почала виступати вже не тільки як сторож ладу й безпеченства, але й як опікун над господарським розвитком краю. — Мита, що їх метою є підпирати краєве виробництво, зовемо **протекційними** митами.

Меркантилізм у Франції Людвіків, Англії Кромвеля, Росії Петра і Катерини стремів свідомо до того, щоби в краю засаджувати промисл і як найбільше експортувати (вивозити) всяких рільних та промислових продуктів. (Пригадуємо першу частину: Розвиток народного господарства).

Грошева вартість товарів вивезених або як кажуть **експортованих** з краю і вартість довезених або **імпортованих** — разом взявши, це є **торговельний білянс** країни. Коли є надвишка вивозу над довозом, то кажемо, що торговельний білянс є **чинний, активний**. Коли в році чи в місяці більше привезено як вивезено, то торговельний білянс є **пасивний**, відємний.

Нині всі держави тримаються тої самої політики: щоби мати завше активний торговельний білянс. По світовій війні це стремління держав стало ще усильніше, як коли небудь. Шоби стримувати довіз чужих дешевих товарів, для того вживають вже не тільки пограничних мит. Заводять **контингенти** на чужі товари, або навіть і цілковиті **заборони довозу** деяких товарів. Конtingent — це є дозвіл на привіз тільки означеної кількості товару. Коли та кількість довезена, то більше вже непускають.

Розуміється, що населення має деяку користь з того, коли з краю вивозиться чимало товару а довозиться небагато, бо тоді більше людей в краю має працю і заробляють підприємці. Але має в тім не менший інтерес і держава; **експорт** (вивіз) підносить курс її валюти, а **імпорт** його знижує. А

держава не бажає знижки свого гроша на світових біржах. (Про це ще буде мова пізніше).

Часом почуєте про т.зв. **платничий білянс** краю. Чи це те саме, що торговельний білянс? Ні, не те саме. Тут не розходиться про мандрівку товарів через границі, а про мандрівку **грошей**. До краю припливають гроші (усякі валюти: чужі і свої), але з краю теж виходять гроші. Одні за імпортований, а другі за експортований товар. Гроші привозять з собою також чужинці, коли хочуть тут перебути якийсь час, вивозять гроші емігранти, коли покидають свій край. Грішми платить держава свої довги загорничним банкам і фінансістам, грішми платиться за послуги чужих фірм залізничних, поштових, асекураційних і т.д. Для того сума грошей, що переходять через кордон, є звичайно більша, як грошева вартість товару, що переходив той самий кордон. Розуміється, в платничім білянсі найбільшу позицію становлять звичайно заплати за проданий і куплений товар. Тому коли є активний торговельний білянс, то найчастіше активним буде і платничий білянс — хоч не завсіди.

УВАГА: Платничий білянс є активний тоді, коли більше грошей прийшло до краю, як вийшло; а торговельний білянс на відвороті: він активний тоді, коли більше товару вийшло, як прийшло.

Нераз почуєте: ціни на **світовім ринку** попадали (або підскочили). Що це той світовий ринок і де ж він? — Нема його ніде і є він всюди. „**Світовий ринок**“ — це ті ціни, які платиться дебудь у **міжнародній торгівлі**. Коли я за пшеницею плачу в краю, скажім по 3 доляри за сотнар, а де будь за границею вона коштує 3 і пів долара, то кажемо, що ціна на світовім ринку вища, як на **„красевім ринку“**.

Нарешті треба згадати ще одну цікаву а на-

віть чудну річ у міжнародній торговлі. Це є **демпінг**. Що значить це дивне слово?

Демпінг (з англійського *dumping*) має місце тоді, коли за границю продається товар дешевше як у своїм власнім краю. Коли приміром цукор продається в Польщі в гурті, відрахувавши акцизу, по злотому, але заграниця фірмам висилається його вже з доставою до границі по 35 гривів, то це є демпінг. При демпінгу трапляється, що за границю продається товар навіть нижче коштів виробництва. Страту, що постає з тої причини, покриває надмірний зиск з продажі в краю. (Хто хоче більше знати про демпінг, нехай читає нашу книжку „Кріза світового господарства“ вид. Самоосвіти ч. 18, друге видання).

Інші приміри демпінгу: В травні 1934 р. була в Данії краєва мінімальна ціна масла, рахуючи на англійські гроші, 4 фунти штерл. 17 шилінгів і 6 пенсів. В тім самім часі платили в Англії за данське масло, без мита. 2 фунти 18 шил. 7 пенсів, отже майже половину менше, як платили за своє масло самі Данці.

Голяндці в тім самім часі продавали масло в краю по 1.43 голландських гульденів, а в Англії за 41 гол. сотиків.

Спитаєте: навіщо та ціла історія? Чого кривдити своїх власних земляків для того, щоби робити дарунки чужим громадянам? Дійсно, годі відразу зрозуміти ціли демпінгу. Є в тім інтерес продуцентів і держави. Продуценти (з організовані промисловці, рідше хлібороби, часто державні підприємства) — хочуть тим способом робити своїму товарові рекламу в чужих країнах і хоч продають без зиску, але при великім збиті покривають хоч частину своїх великих адміністраційних видатків. А знов держава вдоголена, що є великий експорт з краю, бо це підкріплює краєву валюту. Кошти демпінгу мусить покривати місцеве населення, платячи за свій власний виріб часом в двоє дороже, як той виріб продається за границею.

Про це журби найменше. Демпінговий спосіб експорту поширюється чимраз більше і обіймає щораз більше родів товарів. Демпінг підпирають держави вивозовими преміями.

Так прим. є премії від вивезених яєць, масла, збіжа, цукру, вугля, заліза і т. д.

Між собою держави регулюють торгівлю часом **торговельними договорами**. Це тоді, коли і одна і друга держава втомиться боротьбою і прийде їй думка, що ліпша соломяна згода як золотий процес. В умовах установляють, які можна накладати мита і премії на товари, контингенти на ввіз і вивіз, часом ділять між собою ринки збути і подібне.

Взагалі, в новочасній міжнародній торгівлі слідна завзята конкуренція між державами за те, хто більше вивезе товару за границю. Найгорячіша **боротьба за ринки збути** іде в кольоніях: хто продаст більше товару в Хінах, Індії, Арабії, Африці, Південній Америці і т. д. **Та боротьба була причиною світової війни** і вона може спричинити й другу таку саму, а може ще страшнішу війну народів. (Читайте в книжці М. Стакова: „Причини світової війни“ вид. Самоосвіти ч. 17.).

Про гроші,

Колись були гроші як гроші — а тепер стали папірчики.

Тепер, як кажуть, такі часи, що все сходить на пси. Колись памятаю, як мій батько приніс на першого свою платню, то нераз самими золотяками. А тепер все папір тай папір. А коли й є срібняки, то всякий знає, що вони не мають й половини того металю, який повинні мати. Вже навіть в доляровій Америці виганяють золото з грошевого обігу. За паперовий гріш державна каса вже й там не видає повновартісних золотих монет. Всіх годують папірчиками, а в дрібних сумах маловартними мідяніми й нікльєво-срібними монетами. А папірчики, як трапиться, то мають що тиждень, ба часом що днини іншу ціну. Он сусід Іван — ховав доляри, доки ховав, аж доляр полетів коміть головою майже на половину і кум шкрабається в голову! (Та не продає долярів, каже: Американець нині старший в цілому світі; ще мої долярчики випливуть на верх. Як на тій гойдалці: раз один то знову другий горою!)

Найрозумніші фінансісти то хіба наші браття Поліщуки, хоч їх і темними називають, бо живуть вони на самих болотах і мочарах за світами. Ті не повірили ніяким папірчикам а визнають тільки правдиве золото. Ще й до нині у них паперові банкноти то не гроші. Гріш у них, то золоті рублі. І все питаютъ: „коли нарешті та війна скінчиться“ бо може тоді „буде більше правдивих грошей на світі і людям легше стане“.

(Чи добре вони міркують і чи лихо на світі тільки від того, що „десь пощезали“ золоті мо-

нети — про те ви подумайте і мені колись скажете).

Але жарт на бік, а нам треба справді взятися до вияснення, що таке гроші, як вони з'явилися і яку нині повнить службу в народньому господарстві.

**Чи від скількості грошей залежить добробут
населення?**

Вже само таке питання може декого счудувати. Як то? Хіба кожний з нас не хотівби мати як найбільше грошей і чи його добробут від того не піднявбіся відразу?

Воно і правда і не правда. Коли б мені одному чи ще там декому прибуло якимсь чудом трохи грошей, хоч би тих паперових, то з того певно булав і мені і тим другим потіха. Але подумаймо, щоби то було, як би так нараз усім людям в державі прибуло не кажу по міліончикові, а так хоч по пару тисяч?

Це загадка вам до розвязання, а загадка то не проста.

Був раз в історії такий випадок, що на край посипалися купи золота. Це було в Еспанії у 16. столітті, коли еспанські здобичники нашли дорогу до Америки і почали грабувати спокійне населення Нового Світу, особливо питуючи за золотом і сріблом. Кажуть, що Еспанія тоді купалася в золоті. Але наслідки тої купелі не були добри. Передовсім настало в краю велика доріжня, бо коли дешевий гріш, то дорогий товар. А по друге — легко здобуте легко пускалося. Еспанське міщанство та шляхта стала відвікувати від ретельної праці і врешті решт прогайнували здобуте золото.

Значить, коли в краю богато грошей, то вони дешевіють, а всі товари дорожкують. Це так

само як з цінами товарів: велика подача — низька ціна. Зараз переконаємося, що так воно є дійсно. Треба тільки пригадати собі, хто може, як то було в часі великої світової війни і революції.

Ви знаєте, що тоді гроші були все новенькі і чистелькі, якби щойно вийшли з друкарні. І так воно було справді — бо держава друкувала все нові й нові маси грошей, на міліони, десятки міліонів, сотки й тисячі міліонів. Чому держави так робили? Бо мусіли. Мусіли платити доставцям за гармати і набої, за мундур і харчі для війська, а на ті видатки не вистарчало доходів з податків. Отже друкарні грошей працювали як день так ніч. До державної каси впливали з податків міліони а виходили з неї що дня десятки міліонів. Ті гроші йшли та йшли в край і громадилися в касах підприємців, а дешо також капало і біднішим людям. Мусіло, бо інакше вони не вижилиб, бо чим більше було в краю паперових грошей, тим вище скакали ціни всіх товарів (до того ще, як і тих товарів ставало чимраз менше!)

Інфляція.

Такий стан помножування паперових обігових грошевих знаків зоветься **інфляція**. Як прийшла революція, то революційні уряди черпали грошеві засоби лише з інфляції. Керенський, більшевики, Денікін, Врангель, німецький і польський уряд до 1924 року, українська держава — всі вони друкували паперові гроші у величезних масах і тому вони мали ішораз дешевший курс. Ба, навіть місцеві отамани били свої гроші. Хіба ви не чули, які гроші вибив батько Махно з Гуляйполя та ще й казав на них виписати:

Гоп кумо не журись
В Махна гроші завелись!

Чи ж дивниця, що в 1920 році і слідуючих дійшло вже до того, що за бохоня хліба треба було платити по пару тисяч червоних рублів, українських гривень чи польських марок? А стариими австрійськими коронами і царськими рублями можна було хіба виклеювати стіни для прикраси, бо з упадком тих урядів вони вже не мали ніякої вартості.

З того хіба буде кожному ясно, що від збільшення паперових грошей не прибуває добробуту країні. Чудне воно на перший погляд, але правдиве.

Розуміється, деякі зміни маєткових відносин між окремими людьми завжди приходять при зміні вартості грошей. Коли грошай прибуває і вони дешевіють, то значить, коли ростуть ціни товарів, то для одних це покищо добре, для других зле. Добре тим, що в той час посідають товар на продаж, бо дістануть за той товар більше грошей, як надіялися. Діставши за свій продукт більшу ціну, вони можуть лекше сплачувати свої довги або податки. Але інші люди втратять. Передовсім тратять всі ті, що живуть з найму своєї праці (робітники, службовики), бо заки вони колись дістануть підвищку платні (в наслідок більшої доріжні), то вже нині і завтра і позавтра мусять платити дорожче за харчі, одяги, обуву і т. д. Також тратять вірителі, це є ті, що порозжичували гроши, бо дістають сплату позичених сум вже меншевартісним паперовим грошем. За той гріш вони можуть тепер купити менше товарів, як тоді, коли вони ті гроші давали в позичку. Зате зискають довжники.

Оттакі є наслідки інфляції паперових грошей. Якби нині вернути давні часи, з перед яких 200 літ, коли обігали здебільша повногартні металеві гроши, то очевидно не були б можливі такі зміни в грошевій господарці, бо металю не можна так

розмножувати, як папір. Можна підфальшовувати вагу монет і якість металю і так нераз робили королі, але всетаки користь з того не така велика для уряду, як з друку банкнотів. Людство здається на довго (а може й на завсігди) розпрашалося з металевим обіговим грошем і тому шкода нині навіть розмовляти про такі можливості.

Дефляція.

А чи не є можливо штучно зменшувати обіг паперових грошей і які би то могло мати наслідки?

І це може траплятися і саме тепер ми живемо в такому часі. В наслідок тяжкої господарської кризи, що тягнеться від 1929 року, майже у всіх державах наступило **зменшення гроша в обігу — дефляція**.

Звідки, спитаєте, можна справді знати, чи в краю є більше чи менше грошей? Хіба хто заглядає людям у кишені та у скрині, а банкам у їх каси, скільки у кого грошей? Отже ця справа не така вже трудна. В краю є стільки паперових грошей, скільки їх пустила державна головна каса, що завідує випуском грошей, так званий **емісійний банк**. Емісійні банки всіх держав є обовязані що місяця чи навіть що 10 днів в газетах оголошувати, скільки вони випустили в обіг паперових грошей і скільки на те мають в себе покриття (золотом, добрими чужо-краєвими валютами або векселями). Отже з тих урядових звітів емісійного банку прим. Польщі видно, що від початку господарської кризи сума банкнотів, що є в обігу в краю, все зменшується. В 1928 році було в Польщі в обігу паперових грошей на суму 1.300 міліонів злотих, а в кінці 1933 року вже лише 1.000 міл. злотих.

Які того причини, а які наслідки?

Причина та, що з вибухом кризи, як попадали ціни харчів, а потім дещо й промислових виробів,

державні видатки на харчі і всякі інші потреби для війська зменшилися, платні урядникам і службовцям познижувано, а до того державні банки **перестали давати позички** з огляду на непевну ситуацію. Значить виплати з державної каси сильно зменшилися. По якомусь часі, що правда, почали зменшуватися і приходи з податків та всяких монополів, але не в такій мірі, як упали видатки. Значить: щораз більше грошей з краю вvertea до держави а відси їх виходить щораз менше. Настає **дефляція**.

Розуміється, якби яка держава розпочала війну або якусь іншу величезну акцію (от як большевики у 1929 році пятирічку), то мусілаб взятися до більшого випуску грошей, себто пуститися на бистрі води інфляції. Ніхто не знає, що буде завтра — позавтра в котрій небудь з держав.

А тепер подивімся, які наслідки дефляції, бо про те, що виходить з інфляції, ми вже згадували.

Дефляція приходить звичайно як наслідок більшої і довготривалої знижки цін (крізи). Чим більше товарів, услуг і платень знижкує, тим більша настане дефляція. Знаємо однак, що не всі ціни знижують однаково. В сучасній крізі сіль, сірники, залізничні білети, податки і т. д. не знижували зовсім, а залізо, нафта, вугіль, цукор, тютюн, взагалі товари змонополізовані картелями або державою подешевіли тільки дуже небагато.

Дефляція грошей ще й підсилює знижку цін тих продуктів, яких продавці не є зорганізовані. Бо при дефляції є щораз менше грошей в обігу, а коли чого меншає, то воно росте в ціні. Значить — **росте ціна грошей**; за той самий товар можна заплатити менше грошей, як давніше. За грішми є щораз більший **попит**, гріш дорожіє, а тому товар, і так дешевий, стає ще дешевший. Це відноситься особливо до продуктів хлібороба, який

не є торговельно зорганізований і не вміє на ринку обстояти ціни своїх продуктів. Ціни сільських продуктів відхилюються від цін промислових виробів (настають т. зв. цінові **ножиці**).

При інфляції грошей всюди повно, при дефляції їх усюди брак. Брак грошей при дефляції утруднює також одержання якого небудь **кредиту** в товарічі в готівці. При всіх крізах, які знає історія, завжди уривався кредит; вірителі починали настирливо вимагати звороту довгів; нових позичок дістати тоді трудно, так, що побіч дефляції готових грошей наставала ще й **дефляція кредитів**. Кредитова дефляція **нищить усіх тих, що задовжені**. Вратувати їх може тільки знижка процентової міри і мораторія, це є урядове відложение сплати довгів аж до часу, коли знову піднесеться ціни продуктів або й навіть уневажнення довгів (частинне чи навіть цілковите).

Довжник, що задовжився, скажім на 1000 злотих, корон чи марок тоді як товар був дорогий а гріш дешевий — має тепер віддаги тих самих 1000 одиниць, коли збіжа два-три рази дешевше, худоба, свині так само, коли подешевіла бавовна, вовна, мідь, гума і т. д. Ясно, що він винен тепер не 1000 а яких 2000 або й більше, не рахуючи належних відсоток (процентів). **Дефляція руйнує довжника**, то значить слабого, біdnішого, а **дає незаслужені зиски вірителеві**, то значить **богатшому, сильнішому**.

Чи би не можна без грошей?

Інфляція — біда для одних, дефляція — біда для других. Найкраще булоби очевидно якби не було ні одної ні другої. Сума грошей, що є в обігу, повинна держатися менше більше якоєсь сталої цифри, відповідної до дійсних потреб краєвого

господарства. З гори кажемо, що знайти ту середню цифру — це річ нелегка і тому управління грошовою (або як кажуть валютною) справою повинно спочивати в дуже досвідчених і розумних руках, щоби не було великих хитань вартості гроша, аби не було тої гойдалки, про яку ми згадували.

Але — може декому прийти в голову — коли від тих паперових грошей буває стільки клопоту, то чи не можна би обходитися без грошей взагалі?

Так думали большевики в перших літах, як прийшли до влади (1917 року). Говорили й писали: гроші — це видумка капіталістів; соціалістична держава обійдеться без них. Гроші потрібні для торгових розрахунків між людьми, а у нас не буде ніякої торгівлі, ніхто не буде нічого продавати, бо нічого не буде мати; все є народне, то є державне. Селянин має свої продукти, понад власну потребу, віддати державі; держава ж бере у свій заряд всі фабрики, копальні, залізниці і т. д. і буде давати всім громадянам без грошей, що кому потрібне.

Така була теорія на словах, але вийшло щось інше. Зробилося величезне замішання. Селянин не хотів віддавати свого продукту без грошей, а хочби йому й давали матерію, шкіру чи щось другого, то він таки хотів знати **що більше варта**, чи те, що в нього забирають, чи те, що йому зате дають або обіцяють дати. Так само робітник і урядовець: вони теж хотіли знати, кілько їм по правді **належиться** всеї заслуженіни, а це можна було обчислити тільки в грошевих одиницях.

I большевики раді не раді мусіли призвати вагу грошей і навіть подбати про стацій курс для своїх „червоних рублів“, за прикладом інших держав (зробили це 1923 року).

Яку службу роблять гроші?

Коли гроші потрібні, то напевно вони роблять якусь дуже важну службу в організації суспільства. І так воно є справді.

Ми вже бачили, що і мужик і робітник і всякий інший громадянин **обраховують вартість** своєї праці та своїх продуктів. Коли господар вивів на торг корову, бо мусить заплатити податок, то старається дістати за корову стільки **грошевих одиниць** як лише зможе, бо й податок йому призначили в **грошевих одиницях**. Коли він потребує купити чоботи, а має на продаж бараболю, то не піде до шевця і не скаже йому: дам вам бараболі, дайте чобіт, бо це великий клопіт. Може якраз шевцеві бараболя не потрібна? Вивезе бараболю на торговицю, де є такі люди, що прийшли якраз за нею, продастъ за що вдастся і з тими грішми у жмені піде вже до шевця або до склепу з обувою.

А навіть якби швець потребував якраз бараболі, то як вони обидва розрахуються? Не інакше, тільки швець порахує скільки грошей варті його чоботи і за таку квоту скаже собі відміряти бараболь. Значить і тут **найіт для самого розрахунку вартості** потрібні грошеві одиниці.

Тільки в тім штука, що має бути тою грошовою одиницею? — Та про це поговоримо пізніше.

Гроші потрібні передовсім для улегшення платничих розрахунків громадян між собою, для означення ціни товарів і услуг, висоти податків, для обчислювання довжних зобовязань і т. п. По друге вони потрібні для улекшення самих розплат між людьми.

З історії металевих грошей (монет).

Колись грішми були штуки худоби, або кірці збіжжа, або штуки цінних футер (по латинськи гроші значить „пекунія“, те слово пішло від „пе-

кус" — худоба). Серед диких племен ще й нинѣ



грощі (срібні і золоті монети) старої української держави княжої доби. Монетою одиницею була гривня, що розпадалася на 20 ногат, 25 кун і 50 різан. На монетах з часів Водимира Великого був герб його держави — тризуб.

грішми є куски рідкого металю, слонової кости або шкаралупки гарних черепашок — взагалі такі

предмети, що мають тревалу вартість і даються рахувати рівними одиницями. На вищих щаблях культури почали люди вже **робити гроші** штучно: рубали **однакові** куски заліза, міді, потім срібла і золота. (Відси пішла назва „рубель“). Ті куски металю формували в плоскі кружки, аби було зручніше їх рахувати і носити. Так повстали перші **монети**. Вони були з початку ще досить нефоремні, як показує примір найдавніших українських грошей.

Ті гроші бив з початку хто хотів, хто мав мідь, срібло чи золото і хотів цей металль пустити в обіг. Тому гроші бували усілякої ваги. Це показалося незручним для рахунку. Краще булоб, щоби всі гроші держалися якоєї одної системи ваги: щоби всі були скажім у фунтах, чи в грамах або в іншій вазі. Тоді легко рахувати: „заплачу тобі пять фунтів міді“, або „заплатиши мені пять десятин фунта срібла“. І справді — скоро дійшли люди до того, що в обігу найрадше приймалися грошеві штуки після одної ваги. В середніх віках найбільше пошиrenoю була міра **одного фунта срібла**, ваги коло 370 грамів. Один фунт срібла мав 20 солідів (шилінгів) або 240 денарів (фенігів або пенсів). Такий поділ гроша завів вже франконський ціsar Карло Великий; такий же поділ має Англія і до нині, тільки що замість срібла одиницею є фунт золота. Подібно улаштовувалася грошева справа і в інших народів. Тепер треба було зробити ще тільки одно поліпшення — щоби до биття грошей мала право лише публична влада, без приватних людей. Бо хтось мусів таки ручити за те, що монета має дійсно свою приписану вагу. Набридло купцям вічно возитися з вагою для відважування монет, чи не замало в них металю. Увійшло отже у звичай, що тільки **державна влада почала бити монети**. На знак того, що монета має ретельний металль і приписану вагу — на кожній монеті вибивався

герб, державний знак або й портрет володаря. Друкувався теж рік і писалося, як зоветься та монета, себто яку має вагу.

Коли візьмете в руки яку небудь нинішню монету, то найдете там всі ті елементи: є вартість монети, рік вибиття і державний знак тої держави, що вибила монету. Цілий грошевий лад у державі зовемо **валютою** даної держави. Валюта буває золота, срібна, золото срібна, або таки чисто паперова.

Правда, не завжди той знак гарантував ретельність монети. Тоді, як монети ще представляли дійсно ту вартість металю, як було написано, нераз траплялося, що лакомі люди обрізували з монет куски металю і монети були пощерблені. Також траплялося, що володарі самі казали фальшувати грощі, даючи менше металю, як була приписана вага.

Наше слово «грощі» це є латинська назва grossi. Так звалися в середніх віках монети у Франції, Чехах, Польщі і у нас. Відсі пішла й польська назва дрібної монети: grosze.

Така є історія давніших металевих повновартічних грощей, яких нині в обігу вже не бачимо.

Чим держиться курс паперових грощей.

Примітка: Курс грощей — це ціна одиниці гроша, висловлена в якісь чужій валюті або в грамах золота. Прим. курс долара міримо тим, скільки за 1 долар треба дати франків, золотих польських, корон чеських і т. д. Курси грощей, або «валют» нотуються на грошевих біржах і оголошуються що дні у газетах. Паперові грощі стали заводитися від половини 18. століття.

На перший погляд, коли взяти у руки паперовий гріш, то не виходиш з дива: як це так, що такий марний папірчик і має таку чудотворну силу, що отирає ворота до всіх роскошів життя на цім світі, а як його не мати, то хоч гинь — пропадай з голоду! Що це за сила така в тім папері?

Ця сила, то є по перше **урядовий примус**. Держава такими паперами виплачує пенсії урядникам, війську та платить ними всі інші свої зобо-

вязання. Влада примушує громадян приймати такі паперові знаки замість металевих монет при сплаті довгів, приймає такі папері при вплаті податків та інших оплат. Кожний отже приймає папір замість грошей в тій надії, що той папір йому заступить правдивий гріш або товар. Він тим папером може заплатити свій податок, білєт на колії, довг у банку, купити хліба в крамниці і ніде йому не можуть відмовити приняття тих паперів, бо вони мають примусовий обіг.

Розуміється, закупочна сила таких паперових грошей може бути більша або менша. Папір є все таки папером. Його приймають охочо тільки тоді, коли знають, що за цей папір дістануть повну вартість в товарі чи в услугах, одним словом, що ці папері знов хтось згодиться приняти як гріш. Навіть державний примус не вистарчає тоді, коли захищається довіра до вартості паперових грошових знаків. Коли є прим. інфляція і держава пускає в обіг все нові міліони, не маючи на це реального покриття — то курс грошей паде; мимо примусу його приймають нерадо, гріш дешевіє, а товар дорожіє. Це діється не лише для того, що є більше гроша в обігу, але й тому, бо довіра до гроша ослабає. Так само слабне довіря до банкнотів, коли держава є в розладді, коли їйгрозить війна або революція, одним словом при кожній непевній ситуації.

Отже довіря громадян до валюти і до тривалості держави є другим філяром, на якому спирається курс паперових грошей. Можна примусити урядника взяти платню в таких грошах, які йому дають, можна також примусити вірителя, щоби приняв сплату довгу в непевній урядовій валюті, але вже трудніше приневолити купця, щоби давав товар за такі гроші (скаже, що не має товару); ще трудніше приневолити щадника, щоби свої призбирані гроші держав в дома або в касі

у валюті, яка втратила довір'я. (Богато людей по-пеклося, перетримуючи в скринях паперові австрійські чи російські банкноти).

Валюта є сильна, коли має металеве покриття.

Розуміється, довір'я до валюти є найсильніше тоді, коли на кожний банкнот, випущений в обіг, державний випускний (емісійний) банк має в себе **покриття** (чи то в золоті чи сріблі чи в певних чужих валютах або товарових векселях). Бо **коли емісійний банк пускає в світ банкноти замість золотих чи срібних монет, коли він тими папірчиками платить за товар чи за працю урядників — то де властиво тільки тимчасова посвідка замість металевих грошей. Це позичка, яку держава затягає тимчасово у свого народу.**

Ви бачили як грають у карти і нерез, не маючи дрібних, платять до пулі папірчиками зі своїм підписом, а на папірчику вписані довжні квоти. По закінченні гри розраховуються і кожний платить за свої папери. Ті паперці це є тимчасові посвідки замість правдивих грошей, це є отже паперовий гріш, виставлений приватними людьми.

Грошеві знаки, за які держава ручить золотом і на які має дійсно покриття, зовемо **банкнотами**. Властивим **паперовим грошем** в науці економії зовуться такі грошеві знаки, що не мають покриття, а держаться в обігу тільки примусовим курсом і вірою в силу даної держави.

Банкноти — це наче векслі держави, дані до рук громадян. Як кожний вексель — вони можуть бути певні або непевні. Вексель з підписами добрих платників має всюди довір'я і добрий курс а векселів з кепськими підписами не хочуть банки приймати. Але вексель — це є папір платний до трьох чи шести місяців, а паперовий гріш — це є вексель держави, платний невідомо коли.

Колись за спокійних часів, на банкнотах сто-яло видруковане, що ось то державний банк ви-пускає цей папір у світ замісць стільки то а стіль-ки грамів щирого золота; деякі держави голосили, що хто зголоситься до державної каси той дістане замість паперу назване золото. (Згадка про золото була також на банкнотах Української Республіки). До нині ще кілька держав в Європі держиться тої засади (на першім місці стоїть Франція). До весни року 1933 ще Злучені Держави Америки виплачу-вали на бажання золото; аж реформа Рузельєта в травні 1933 року знесла той обовязок держави. Ті держави, які ще держать звязок своєї валюти зі золотом, мають законом означений **золотий па-рітет**. Це значить: урядово є означено, **кілько гра-мів золота міститься в одиниці гроша**.

ПРИМИРИ: В Америці обовязував закон, що один до-ляр має вартість півтора грама золота; таку суму обовязана держава в разі вимоги заплатити за кожний паперовий долар. В Чехословаччині обовязує від березня 1934 року па-рітет: одна чеська корона рівна 37,15 міліграмів золота. В Польщі від 1927 року: один польський злотий має рівняти-ся 0,168 грама золота. Гривня Української Народної Респуб-бліки мала паритет: 1 гривня рівна 0,387 грама золота.

Розуміється, все було у найбільшому поряд-ку, якби держави справді додержували своїх зо-бовязань і випускали в обіг лише стільки гроше-вих одиниць, скільки мають золота чи добрих валют у своїх банках. Тоді не могло бути й мови про якесь недовіря до банкнотів та якісь хитання їх курсу. Але лихо в тім, що нігде і ніколи ще держави не придержувалися тої засади і завжди випускали банкнотів много більше, як мали доро-гого металю. Це для держави вигідна форма по-зички, від якої ще й не платиться процентів. Говориться: хіба держава не має майна, яким мо-же гарантувати виплату банкнот? Хіба не має за-лізниць, будинків, монополів, копалень, лісів та

доходів з них і з податків? (Ніде правди діти — трохи рації в тім є).

Та все таки в упорядкованих державах закон ставить певні межі друкуванню грошей понад металеве покриття.

Добре покриття забезпечує валюті добрий, високий курс. За такими банкнотами дуже питаютъ і тому курс таких грошей заграницею є нераз вищий, як вартість золота, що вони представляютьъ, вищий також, як вартість тих товарів, що можна за них купити у їх власнім краю. Примір: За доляра в Європі по війні діставалося много більше, як можна було купити за доляра товарів в Америці. (Інша річ, що високий курс доляра здорожував Європейцям купно американських товарів і спинював їх експорт; це була одна з причин зниження курсу доляра, яке перевів Рузельт).

Коли металевий гріш має більшу купну вартість, як є в ньому металю, тоді він не вдержиться в обігу, щезне. Такі монети попросту перетоплять на перстені чи годинники, купивши їх за паперовий гріш. Ось чому в часі війни познікали срібняки а потім навіть зникали мідяки. Бо за паперову корону чи рубля діставалося менше срібла на вагу, як було того срібла у срібній короні (рублеві). З тої причини всі т. зв. здавкові монети-дрібняки — не мають повної вартості металю, бо інакше вони пощезали б з обігу.

Держави між собою вирівнюють свої рахунки звичайно правдивим золотом, не банкнотами. Так само, коли держава має відемний торговельний і платничий білянс. Тоді в краю нема досить чужих валют і девіз для вирівнання платностей у чужині і треба або посылати золото вірителям, або за золото купувати чужі валюти і девізи. Золото мусить дати громадянам державний банк, в заміну за банкноти. Коли не хоче або не має, тоді може наступити захітання його ва-

люти, бо захитається віра до неї. — Ось де причина, чому держави так лякаються пасивного (від-ємного) торговельного і платничого білянсу.

Вплив валюти на краєве господарство.

Гроші є **мірилом всіх цін**: товарів, услуг, праці і всіх матеріальних між людьми зобовязань. Це подібно, як мірником довжини є метер, ваги — кільограм, об'єму — літер. Метер, кільограм і літер є по всі часи однакові, про те вже дбає скарбова контроля. Інакше й не може бути, бо не було бладу між людьми, якби кожний міг мати іншу міру.

З того випливає ясно як на долоні, що і **мірник цін повинен бути сталий та незмінний**. Інакше будуть в господарстві заколоти і крізи. Нехай буде і кепська (дешева) валюта, аби була тверда, стала — так міркує громадянин. Очевидно найкраще би було, якби людство держалося давнього металевого гроша, бо він малозмінний. Але як знаємо, світ покинув цю валюту, для великої вигоди, яку дає людству паперовий гріш. Паперового гроша можна тисячі сховати в малому кишеневому портфелі у формі кількох папірчиків. З причин про які ми вже згадували (інфляція, дефляція і т. д.) приходить часто спад або звижка вартості (курсу) паперового гроша; валюта хитається, а в наслідок того **скачутъ то вгору то вниз ціни товарів і услуг**.

Правда, не всі ціни скачуть однаково і не в один час. Стверджено приміром, що хоч курс краєвої валюти впаде чи піднесеться за границями, між чужими, то триває досить довший час, заки це відчує також краєвий ринок, заки й тут наступить звишка або знижка цін. — Далі є відома річ, що не однаково скачуть ціни в гурті і в роздрібі. Коли є звижка цін, то в роздрібі

вона завжди відносно більша, як в гурті; коли ж є знижка, то навпаки: в гурті більша, в роздріб менша. — Коли є звижка цін в гурті, то роздріб відразу підбігає за нею, але коли є знижка, то в роздріб ціни падуть досить лініво, аж під на-тиском покупців. (Це все в наслідок того, що торгівля є більшості опанована спекулянтським елементом, який шукає кожної нагоди для визиску).

Спеціально відчувається влив вагання валют у міжнародній торгівлі. Ми вже говорили, що хоча краєва валюта впаде за границею, то в краю це не мусить скоро відчутися і ціни не відразу йдуть у гору. Так сталося прим. в осені 1931 р., коли англійський уряд навмисне обнизив курс своєї валюти. Ціни в Англії мимо того не піднеслися ще й нині, у 1934 році. Це дуже добра нагода для того, щоби скріпити вивіз англійських товарів за границю. Скажім, шведська коопера-тивна фабрика спроваджує вугіль з Англії і пла-тить англійськими грішми, фунтами штерлінгів. Ціна вугля в Англії по знижці фунта не підско-чила, але в Швеції фунт тепер майже половину танший, як перед осінню 1931 року! Ясно, що шведська фірма дістасє тепер вугіль оного де-шевше, як перед знижкою фунта.

Таким способом, через знижку валюти, дер-жава старається підпирати вивіз товарів зі свого краю. Не кожній державі це мусить вдатися, бо не завжди ціни в краю остають без зміни по знижці вартости гроша. Вжив того способу прези-дент Злуч. Держав Рузвельт, обнизивши у 1933 р. курс долара о 40%, а весною 1933 року того са-мого способу вхопилася Чехословаччина, обни-звивши золотий парітет своєї валюти о 16%.

Такий спосіб підпирання експорту при помочі здешевлення валюти зветься **валютовий демпнінг**.

Коли курс краєвої валюти хитається постійно та у великих розмірах, то це має **убійче значіння**

для кредитових відносин в краю. Вкладчик, даючи гроші до банку чи щадниці, не знає тоді чи його гріш не піде на марне (не „зdevалоується“), як вже сталося з ощадностями в австрійських грошах, російських рублях, німецьких і польських марках і т. д. Тому богато капіталів є похованіх приватно. Так само з позичанням грошей: їх або не хочуть позичати, або як позичать, то вимагають за те надмірно високих процентів. Таким способом убивається кредит в господарстві, а кредит мимо всього є часом конечний для тих, що не маючи досить власного капіталу, хотіли б і вміли вести якесь підприємство. — При непевній краївій валюті громадянство помагає собі в той спосіб, що для ощаджених сум і для кредитових операцій, а навіть в торгівлі вживає некраївої але певної валюти (прим. в Європі такою другою валуютою був до недавна долар).

Отже і тут бачимо, що тверда валюта є дуже важним чинником в народнім господарстві.

Емісійні банки роблять звичайно все, що тільки можуть, для того, щоби своїй валюті запевнити сталій курс. Підпиранням вивозу і зменшуванням довозу держава старається покласти тверду підставу під здоровий платничий і торговельний білянс країни. Ощадна і бюджетова господарка держави ширить довіря до її валюти. Додержування законних приписів що до того, кілько вільно випустити паперових грошей — це одна з **головних** вимогсталості валюти.

Коли ж валюта з яких причин захищається (прим. є вістка про загрозу війни, революції, інфляції і т. п.) — то тоді банк має ще спосіб для її рятування. Головний спосіб, це т. зв. **фінансова інтервенція**. Банк через своїх агентів скуповує масово на чужих біржах власні гроші і державні папері, платячи очевидно чужими валютами. Тоді курс його банкотів іде в гору. Очевидно, що

банк для таких операцій мусить мати під рукою завжди більшу кількість чужих валют, векселів а головно золота, бо в міжнародних розплатах перше слово має правдиве, нефальшоване золото.

Заступники грошей („цінні папери“).

Банкнота і паперовий гріш заступають металеву монету. І один і другий рід грошей є державним платничим засобом. Однак і приватні папери, що заступають гроші, очевидно за доброю згодою громадян. Такі приватні платничі засоби це є **векслі і чеки** а часами роблять цю службу **облігації, акції та інші „цінні папери“**.

Наш пересічний громадянин знає вексель тільки як посвідку що дається при позичанню грошей (т.зв. власний вексель). Але це є тільки один рід векселів і він не грає такої ролі, як вексель товарний (римеса). Купець, що бере товар на кредит (звичайно на короткий час, три до шість місяців) — дав вексель. Алеж гуртівник, що дав цей товар, має теж свої платності і в браку готівки платить тим векселем (римесою), додаючи ще свій підпис (як жирант — ручитель). Та фірма, що одержала цю римесу, може нею також заплатити якесь своє зобовязання, коли віритель згодиться приняти цей вексель. Коли надійде час платності векселя, то послідний його посідач звернеться до першого довжника і одержить свої гроші. Коли ні, то „протестує“ вексель і тягне до плачення того попередника, від якого дістав вексель, а той знова свого попередника і так далі. Векселі з добрими підписами приймають радо також банки, даючи в той спосіб кредит купецтву і промисловцям. Це зоветься: есконтувати векселі.

Товаровий вексель, як бачимо з того, заступає готівку і є також якби грошем, але грошем приватним, опертим виключно на довірю до тих осіб, що його виставили (підписали). Коли нема того довірія, то з векселями діється подібно як з державними банкнотами: їх курс (ціна) є низький.

Спеціально люблений є вексель у міжнародній торгівлі. Вексель у чужій валюті платний за границею, з підписом заграницької фірми, зоветься девіза. Коли маю платити якийсь довг, скажім в Німеччині, то замісць посылати туди німецькі банкноти, купую на біржі девізу, платну в Німеччині і посилаю її в листі вірителеві.

6869/34



КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Якого промислу у нас бракує найбільше?
2. Назвіть головні групи і роди промислу?
3. У нас найменше третина людей на селі не має до чого прикладти свої робочі руки. Який вихід з того положення?
4. Що робить технічна, а що торговельна дирекція у фабриці?
5. Що це є система Тейльора?
6. Яка причина безробіття і яка на це рада?
7. Хто є ремісник, а хто кустар (халупник)?
8. Котрі краї є переіндустріалізовані?
9. Яку суспільну службу робить торівля?
10. Які є злі сторони торговельного посередництва?
11. Які є велиокапіталістичні форми торгівлі?
12. Шо таке демпінг? Що таке біржа?
13. Шо таке торговельний білянс держави?
14. Шо таке платничий білянс держави?
15. Шо знаєте про суспільну торгівлю? Яка її форма вам найбільше подобається?
16. Як творяться ціни на вільнім ринку? (значіння подачі й попиту)
17. Шо це є вязані ціни і хто їх звичайно диктує?
18. Шо це є „краєвий“ а що „світовий“ ринок?
19. Чи можна нині обходитися без грошей у народнім господарстві?
20. Яку службу роблять гроші?
21. Чи мідяні, ніклеві і срібні т. зв. „дрібні“ монети мають свою повну вартість?
22. Чим держаться в обігу паперові банкноти?
23. Яка є ріжниця між банкнотою і властивим паперовим грошем? (Вимінність на золото!)
24. Від чого залежить курс валюти (банкнотів)?
25. Шо є інфляція, а що дефляція та які їх наслідки для довжників і вірителів?
26. Коли дорога валюта спинює вивіз товарів за границю?
27. Чому в 1933. році упав долар і які з того були наслідки?
28. Шо таке валютовий демпінг?
29. Шо таке вексель? Яким способом торговельний вексель може заступати гроші?

18 LIP. 1934

6869
324

Почтове зложено гуртом. Pocztowa opłata zapł. ryczałtem.

Спортивні вісті

приносить одинокий ілюстрований часопис
для молоді

„Каменярі”

Виходить вже третій рік кожного місяця.

Окрім цього містить багато цікавих вістей
з життя молоді в краю.

Цікаві історичні оповідання, вірші, загадки,
шаради, вправи руханкові вільнопро ч для пописів
фестинів.

Передплата:

В краю виносить лише 2 золотих на цілий рік,
а 1 зол. за піврік.

За границею пів долара в рік.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

„Каменярі”, Львів, вул. Міцкевича ч. 7.

Число поштового чека є 500.901

Редактор колегія: Др. К. Коберський, і
Др. М. Стаків, проф. Е. Яворський

Biblioteka Narodowa
Warszawa



30001017840512