

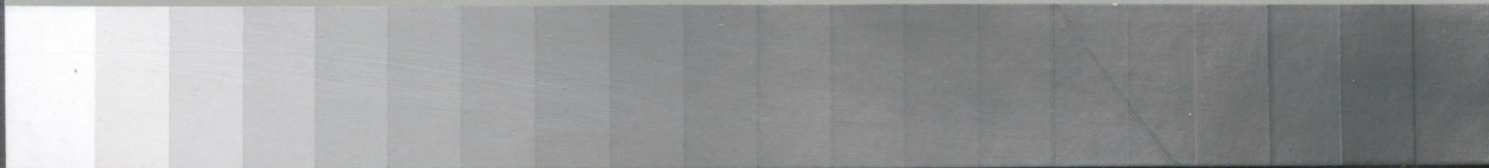
Grey Scale #13



Part Code
ST1316

DANES
-PICTA
.COM

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



DR. STANISŁAW PSZCZÓŁKOWSKI

ZARYS EKONOMJI

WARSZAWA 1936

SKŁAD GŁÓWNY: DOM KSIĄŻKI POLSKIEJ



DR. STANISŁAW PSZCZÓŁKOWSKI

ZARYS EKONOMJI

WARSZAWA 1936

SKŁAD GŁÓWNY: DOM KSIĄŻKI POLSKIEJ

WAŻNIEJSZE PRACE TEGOŻ AUTORA

Zasady pokrycia kruszcowego emisji banknotów. Z przedmową Dr. Feliksa Młynarskiego, wiceprezesa Banku Polskiego. Warszawa 1926. Str. 59.

Stabilizacja kursu złotego. Warszawa 1926. Str. 52.

Kredyty zagraniczne i ich rola w polskiej polityce kredytowej. Warszawa 1927. Str. 108.

Bilans płatniczy Polski w latach 1923 — 1926. Warszawa 1927. Str. 123.

Zagadnienie podwójnego opodatkowania w stosunkach międzynarodowych. Warszawa 1928. Str. 94.

Wymiar podatków bezpośrednich w mieście Warszawie i pięciu województwach b. zaboru rosyjskiego w r. 1919 i 1920. Miesięcznik Statystyczny, rok 1922, tom V, str. 1 — 53.

Indeks kursów akcji i papierów procentowych w Polsce. Miesięcznik Statystyczny, rok 1923, tom VI, str. 187 — 211.

Miary zmienności w czasie w zastosowaniu do badania wahań kursów walut. Kwartalnik Statystyczny, rok 1924, tom I, str. 47 — 58.

Funkcjonariusze państwowej służby cywilnej. Wyniki spisu ze stycznia 1923 r. Wstęp. Statystyka Polski, tom VI, Warszawa 1925, str. XI — XXXIV.

Wskaźniki cen hurtowych w Polsce w latach 1919 — 1924. Ekonomista, rok 1925, tom III — IV, str. 137 — 147.

Rentowność papierów procentowych w Polsce. Konjunktura Gospodarcza 1928, str. 45 — 57.

Protesty wekslowe w Banku Polskim. Konjunktura Gospodarcza 1930, str. 61 — 69.

Rozpiętość stóp procentowych a koszty pośrednictwa kredytowego. Konjunktura Gospodarcza 1931, str. 220 — 226.

Konjunktura gospodarcza w Polsce 1924 — 1927. Warszawa 1928. Str. 68.
Wspólnie z Edwardem Lipińskim, Ludwikiem Landauem i Janem Wiśniewskim.

DR. WYANISŁAW PSZCZÓŁKOWSKI

ZARYS EKONOMJI

ZARYS EKONOMJI

DR. STANISŁAW PSZCZÓŁKOWSKI

PRZEDMOWA

ZARYS EKONOMJI

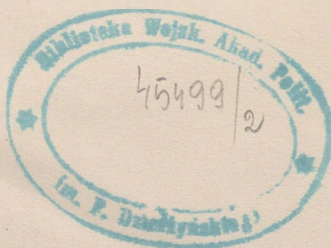


WARSZAWA 1936

SKŁAD GŁÓWNY: DOM KSIĄŻKI POLSKIEJ

DR. STANISŁAW PRZYBYLSKI

ZARYS EKONOMII



PRZEDMOWA

Nauka ekonomii przeżywa obecnie głęboki kryzys. Wyznawcy indywidualizmu, zgrupowani wokół szkoły psychologicznej i matematycznej, chociaż stworzyli piękną konstrukcję teoretyczną, jednak są bezradni w rozwiązywaniu zagadnień praktycznych, a w szczególności kwestji bezrobocia. Z drugiej znów strony wyznawcy różnych odcieni marksizmu mogą się wprawdzie pochwalić pewnymi zdobyczami w dziedzinie polityki gospodarczej, zwłaszcza na terenie Rosji Sowieckiej, ale te zdobycze praktyczne nie są bynajmniej konsekwencją ich poglądów teoretycznych. To, co się dzieje obecnie w Rosji, jest w istocie swej zaprzeczeniem podstawowych założeń teoretycznych marksizmu. Istniejące w Rosji stosunkowo wysokie dochody różnych kategorii intelektualistów, przede wszystkim literatów, dziennikarzy, uczonych, artystów, a następnie inżynierów i techników, nie mogą przemawiać na korzyść marksowskiej teorii wartości, według której jedynym źródłem wartości jest praca fizyczna. Podobnie odwoływanie się władz sowieckich do uczuć patriotycznych ludności, do jej ambicji narodowej, jako do jednego z najważniejszych czynników potęgi politycznej i ekonomicznej państwa, jest jaskrawem zaprzeczeniem doktryny materializmu dziejowego.

Najbardziej rozpowszechnione kierunki ekonomiczne, zarówno indywidualistyczne, jak i kolektywistyczne, nie stwo-

rzyły więc dotychczas takiej konstrukcji teoretycznej, która byłaby odpowiednią podstawą do rozwiązywania konkretnych zagadnień z polityki ekonomicznej. Wynika to stąd, że kierunki te opierają się na błędnych założeniach filozoficznych. Szkoła psychologiczna, a wślad za nią również i matematyczna, związały się z hedonizmem, gdyż uznały za naczelną zasadę działalności gospodarczej osiąganie maximum przyjemności przy minimum przykrości. Co się zaś tyczy marksizmu, to jest on związany z materjalistycznym poglądem na świat za pośrednictwem doktryny materjalizmu dziejowego oraz teorii wartości. Tymczasem ani materjalizm, ani też hedonizm nie są bezspornymi kierunkami filozoficznymi. Materjalizmowi przeciwstawia się w metafizyce spirytualizm różnych odcieni, a hedonizmowi w etyce—idealizm.

W literaturze nie brak było prób stworzenia systemu ekonomicznego, opartego na podstawach spirytualistycznych i idealistycznych. Próby takie były podejmowane przez Platona, przez Tomasza z Akwinu i innych kanonistów, następnie przez Tomasza Moore'a i innych utopistów, a w czasach nowszych przez saint-simonistów, przez socjalistów chrześcijańskich oraz przez polską szkołę ekonomiczną, do której zaliczają się: Henryk Kamieński, Józef Supiński, Stanisław Szczepanowski i Erazm Majewski. Żadna z tych prób nie doprowadziła jednakże do stworzenia jakiejś swoistej konstrukcji teoretycznej. Spirytualiści zajmowali się na terenie ekonomji niemal wyłącznie zagadnieniami polityki ekonomicznej, którą chcieli oprzeć na zasadach etyki chrześcijańskiej, nie wkraczali jednakże prawie zupełnie w dziedzinę teorii ekonomicznej. Jedyńy właściwie wyjątek stanowi polska szkoła ekonomiczna, która poświęciła dość dużo uwagi zasadniczým pojęcióm ekonomiczným, a mianowicie wartości, bogactwa, kapitału i t. p. I ona jednak nie doprowadziła do stworzenia całego systemu pojęć i praw ekonomicznych. Niepowodzenia spirytualistów na terenie teorii ekonomicznej były więc nawet jeszcze większe, niż błędy materjalistów.

Ponieważ ani materializm, ani spirytualizm nie daje należytych podstaw dla stworzenia konsekwentnego systemu pojęć i praw ekonomicznych, nadającego się do zastosowania przy rozwiązywaniu zagadnień z polityki ekonomicznej, i ponieważ w filozofii niema dotychczas lepszych założeń, ekonomista musi starać się sam o znalezienie takich założeń filozoficznych, na których możnaby było oprzeć całą konstrukcję teoretyczną ekonomji. Właściwie jedynie możliwym sprawdzianem słuszności takich lub innych poglądów filozoficznych jest przydatność ich do rozwiązywania konkretnych zagadnień przyrodniczych lub społecznych, a w szczególności ekonomicznych. System filozoficzny jest tem lepszy, im większe usługi oddaje jako podstawa do rozwiązywania różnych zagadnień teoretycznych i praktycznych. Zdaniem autora niniejszej pracy najlepszą podstawą dla ekonomji i polityki ekonomicznej jest energetyczny pogląd na świat. „Zarys Ekonomji” jest więc próbą konstrukcji całego systemu pojęć i praw ekonomicznych na podstawie założeń, wynikających z energetycznego poglądu na świat.

Energetyzm jest pewnego rodzaju syntezą materializmu i spirytualizmu; jest on tak, jak materializm, monistycznym poglądem na świat; jednakże zgodnie ze spirytualizmem uznaje wyższość pierwiastków duchowych nad materialnemi, przyczem łączy się logicznie tylko z idealistyczną etyką. Najogólniejsze zasady energetycznego poglądu na świat przedstawia autor w części pierwszej niniejszej pracy, poświęconej teorii wartości, a przedewszystkiem w paragrafie, omawiającym zagadnienie wartości obiektywnej. Bliższe szczegóły, dotyczące filozofji energetycznej, autor zamierza podać w kilku pracach specjalnych.

Oparcie ekonomji na podstawach energetycznych zmusza do wykroczenia poza utarte granice ekonomji, wymaga bowiem uwzględnienia zagadnień wartości i produkcji dóbr niematerialnych, które są prawie powszechnie traktowane przez ekonomistów, jako nienależące do ekonomji. W związku z tem powstaje konieczność dokładnego określenia przed-

miotu ekonomji i wyznaczenia jej właściwego miejsca w rzędzie nauk. Kwestję tę autor rozpatruje szczegółowo w studjum p. t. „Przedmiot i metoda ekonomji”, które ukaże się w druku w ciągu kilku miesięcy.

„Zarys Ekonomji” obejmuje wyłącznie zagadnienia teoretyczne. Omówieniu praktycznych zagadnień gospodarczych autor zamierza poświęcić specjalną pracę p. t. „Zasady polityki ekonomicznej”.

Autor

Warszawa w listopadzie 1936 r.

SPIS RZECZY

PRZEDMOWA	str. V
---------------------	-----------

Część I. TEORIA WARTOŚCI

Rozdział I. POJĘCIE WARTOŚCI

§ 1. Użyteczność jako podstawa wartości	3
§ 2. Pojęcie potrzeby	6
§ 3. Użyteczność a wartość	9
§ 4. Wartość dóbr przyszłych	13
§ 5. Wartość zapasów	16

Rozdział II. WARTOŚĆ DÓBR MATERJALNYCH

§ 1. Wartość artykułów spożywczych	20
§ 2. Wartość innych dóbr konsumcyjnych	25
§ 3. Wartość dóbr produkcyjnych	27
§ 4. Wartość surowców i półfabrykatów	32
§ 5. Wartość bogactw naturalnych	32

Rozdział III. WARTOŚĆ DÓBR NIEMATERJALNYCH

§ 1. Wartość nauki	40
§ 2. Wartość etyki	46
§ 3. Wartość sztuki	55
§ 4. Wartość uczuć	64
§ 5. Wartość człowieka	68

Rozdział IV. WARTOŚĆ I OCENA WARTOŚCI

§ 1. Wartość obiektywna	73
§ 2. Wartość subiektywna	77
§ 3. Ocena wartości	82

Część II. TEORIA PRODUKCJI

Rozdział I. BOGACTWO I DOCHÓD

§ 1. Pojęcie i rodzaje bogactwa	91
§ 2. Pojęcie produkcji	95
§ 3. Pojęcie dochodu	100
§ 4. Rachunkowość gospodarstwa społecznego	107
§ 5. Bilans gospodarki wojskowej	117

Rozdział II. WYDAJNOŚĆ

§ 1. Pojęcie wydajności	121
§ 2. Zasada wydajności a podział dóbr	126
§ 3. Prawo zwiększającej się i zmniejszającej wydajności	131
§ 4. Oszczędność i marnotrawstwo	135

Rozdział III. PROPORCJONALNOŚĆ

§ 1. Prawo proporcjonalności	141
§ 2. Substytucja	147
§ 3. Prawo ludności	152
§ 4. Prawo kapitalizacji	156

Rozdział IV. PODZIAŁ I RACJONALIZACJA PRACY

§ 1. Podział pracy	160
§ 2. Mechanizacja produkcji	164
§ 3. Organizacja	168
§ 4. Racjonalizacja pracy	173

Rozdział V. LOKALIZACJA I KONCENTRACJA PRODUKCJI

§ 1. Lokalizacja produkcji	179
§ 2. Inwestycje komunikacyjne	184
§ 3. Planowanie zakładu wytwórczego	187
§ 4. Koncentracja produkcji	189
§ 5. Planowanie miasta	193

Część III. TEORIA ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Rozdział I. TEMPO I GRANICE ROZWOJU GOSPODARCZEGO

§ 1. Stopa przyrostu bogactwa	202
§ 2. Stopa przyrostu ludności	208
§ 3. Granice rozwoju gospodarczego	214

Rozdział II. ROZWÓJ FORM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

§ 1. Powstawanie nowych form gospodarczych	221
§ 2. Przekształcanie dawnych form gospodarczych	229
§ 3. Prawo relatywności	239

Rozdział III. ROZWÓJ STRUKTURY GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO

§ 1. Rozwój struktury gospodarstwa społecznego	245
§ 2. Ewolucja ustroju gospodarczego	250
§ 3. Rozwój struktury gospodarstwa światowego	256

Część IV. TEORIA WYMIANY WEWNĘTRZNEJ

Rozdział I. KREDYT I PIENIĄDZ

§ 1. Pojęcie i rodzaje kredytu	263
§ 2. Pieniądz	237
§ 3. Kredyt formalny	272
§ 4. Kredyt moralny	279

Rozdział II. MECHANIZM WYMIANY

§ 1. Siła nabywcza	283
§ 2. Upłynnianie kredytów	287
§ 3. Cykl wymiany	292
§ 4. Pieniężne operacje kredytowe	297

Rozdział III. RÓWNANIE WYMIANY

§ 1. Ustawienie równania	300
§ 2. Strona towarowa równania wymiany	303
§ 3. Strona pieniężna równania wymiany	306
§ 4. Wielokrotność obiegu i równanie dynamiczne	309
§ 5. Szybkość obiegu i równanie statyczne	312

Rozdział IV. CENA

§ 1. Pojęcie ceny	318
§ 2. Cena przy pojedynczej transakcji	321
§ 3. Cena przy sprzedaży lub kupnie z licytacji	326
§ 4. Cena rynkowa	330
§ 5. Cena monopolowa	337

Rozdział V. RENTA

§ 1. Pojęcie renty	341
§ 2. Renta właściwa	344
§ 3. Płace	351
§ 4. Stopa procentowa	358
§ 5. Zysk przedsiębiorcy	363

Rozdział VI. INFLACJA

§ 1. Pojęcie i rodzaje inflacji	367
§ 2. Inflacja kredytowa	374
§ 3. Inflacja pieniężna	381

Część V. TEORIA WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

Rozdział I. MECHANIZM WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

§ 1. Bilans gospodarstwa społecznego otwartego . . .	391
§ 2. Bilans wymiany towarów i usług . . .	400
§ 3. Mechanizm wymiany towarów i usług . . .	405
§ 4. Emigracja i immigracja . . .	410
§ 5. Operacje kredytowe . . .	413
§ 6. Pojęcie bilansu płatniczego . . .	416

Rozdział II. CENY KRAJOWE I ZAGRANICZNE

§ 1. Ceny a rozmiary importu i eksportu . . .	419
§ 2. Ceny a kursy walut . . .	424
§ 3. Regulowanie importu i eksportu . . .	430

Rozdział III. RENTA NARODOWA

§ 1. Podział dóbr między narodami . . .	436
§ 2. Międzynarodowa rozpiętość płac . . .	442
§ 3. Stopa procentowa od kredytów zagranicznych . . .	445

Rozdział IV. INFLACJA LOKALNA

§ 1. Pojęcie inflacji lokalnej . . .	449
§ 2. Inflacja a kursy walut . . .	452
§ 3. Inflacja kredytów zagranicznych . . .	455
§ 4. Inflacja pieniądza papierowego . . .	459

Część VI. TEORIA KONJUNKTURY GOSPODARCZEJ

Rozdział I. NADPRODUKCJA

§ 1. Pojęcie nadprodukcji . . .	465
§ 2. Możliwość nadprodukcji ogólnej . . .	468
§ 3. Przyczyny nadprodukcji . . .	471
§ 4. Skutki nadprodukcji . . .	474

Rozdział II. FAZY CYKLU GOSPODARCZEGO

§ 1. Podział cyklu na fazy . . .	477
§ 2. Ożywienie . . .	479
§ 3. Napięcie . . .	483
§ 4. Recesja . . .	485
§ 5. Poprawa . . .	489

Rozdział III. DŁUGOŚĆ I PERTURBACJE CYKLU GOSPODARCZEGO

§ 1. Długość cyklu gospodarczego . . .	492
§ 2. Perturbacje meteorologiczne . . .	496

§ 3. Perturbacje finansowe	501
§ 4. Perturbacje społeczne	505

Rozdział IV. DŁUGIE FALE KONJUNKTURY

§ 1. Charakterystyka ogólna	509
§ 2. Inflacja złota	514
§ 3. Kryzysy agrarne	518
§ 4. Inflacja złota a kryzysy agrarne	520

ERRATA	525
------------------	-----

SPIS TABLIC

1. Światowa produkcja głównych surowców przemysłowych w latach 1850 i 1910	203
2. Wzrost ludności Europy w latach 1480 — 1930	210
3. Przeciętny roczny wzrost światowej produkcji głównych surowców przemysłowych w latach 1820 — 1913	512
4. Stosunek czasu trwania okresów rozwoju do okresów zastoju	513

SPIS WYKRESÓW

1. Krzywa rozwoju gospodarczego	217
2. Epoki rozwoju gospodarczego	219
3. Drzewo genealogiczne form działalności gospodarczej	230
4. Schemat przebiegu krótkich fal konjunktury	480
5. Ceny hurtowe w Anglii i w Stanach Zjednoczonych w latach 1780 — 1935	510
6. Rentowność „consols” w Anglii w latach 1790 — 1935	511

TEORIA WARTOŚCI
CZĘŚĆ PIERWSZA

ROZDZIAŁ I

POJĘCIE WARTOŚCI

§ 1. Użyteczność jako podstawa wartości

W nauce ekonomicznej ścierają się ze sobą dwa poglądy na temat wartości. Według jednych ekonomistów o wartości dóbr materialnych decyduje ilość pracy ludzkiej, koniecznej do ich wytworzenia, według innych zaś — użyteczność tych dóbr czyli ich zdolność do zaspakajania potrzeb ludzkich. Według przyjętej terminologii w pierwszym wypadku mówi się o obiektywnych teoriach wartości, w drugim natomiast — o teoriach subiektywnych. Od Arystotelesa aż do końca XVIII wieku w teorii wartości panował niemal niepodzielnie kierunek myśli, który wyprowadzał wartość z użyteczności. Dopiero niektórzy ekonomiści angielskiej szkoły klasycznej, głównie Ricardo i Carey, ugruntowali w ekonomii zasadę mierzenia wartości ilością pracy ludzkiej; od nich zaś przejął tę ideę Marks, nadając jednak swojej teorii wartości tak wyraźne zabarwienie socjalne, jakiego żadna inna teoria wartości nie posiada. Obecnie tylko marksiści uznają pracę ludzką za podstawę wartości, ponieważ zwolennicy innych kierunków ekonomicznych pod wpływem szkoły psychologicznej niemal bez wyjątku opierają wartość na użyteczności.

Obiektywne teorie wartości pociągają umysł ekonomistów tem, że dają konkretną, łatwo uchwytłą

podstawę do mierzenia wartości w postaci ilości pracy ludzkiej. Niestety podobne postawienie zagadnienia wartości grzeszy zbyt wielką jednostronnością, gdyż przy ocenianiu wartości nie można kierować się wyłącznie ilością pracy, należy bowiem brać pod uwagę również i jej jakość. W przeciwnym razie jakiś przedmiot, wykonany przez mało zdolnego rzemieślnika z wielkim nakładem pracy, trzebaby było szacować znacznie wyżej od takiego samego przedmiotu, wykonanego ręką wprawnego rzemieślnika w stosunkowo krótkim czasie. Trudności mierzenia wartości dóbr materialnych ilością pracy ludzkiej zwiększają się bardzo znacznie przez to, że przy wytwarzaniu tych dóbr praca fizyczna musi być połączona z mniejszą lub większą ilością pracy umysłowej, a dotychczas nie znaleziono sposobu na sprowadzenie do jakiegoś wspólnego mianownika obydwóch, tak zasadniczo różnych rodzajów pracy. W takich warunkach rzekoma łatwość mierzenia wartości na podstawie ilości pracy ludzkiej staje się fikcją.

Objektywne teorie wartości muszą być odrzucone, ponieważ prowadzą do wniosków, niemożliwych do przyjęcia. Zgodnie z zasadą, według której o wartości dóbr decyduje ilość pracy ludzkiej, koniecznej do ich wytworzenia, takie dobra, które otrzymujemy od natury darmo, jak na przykład ziemia, lasy dziewicze, zwierzęta dzikie i t. p., nie miałyby właściwie żadnej wartości, co jest zupełnie sprzeczne z rzeczywistością, obserwowaną w życiu gospodarczym. Trudno zresztą przypisywać większą wartość płodom rolnym, wyhodowanym przez człowieka, niż takim samym płodom, rosnącym dziko, jak to wynika konsekwentnie z zasady uznawania pracy ludzkiej za jedyne źródło wartości. Nie można uznać za słuszne twierdzenia, że owoce z drzewa dzikiego nie mają żadnej wartości dlatego tylko, że powstały bez pomocy człowieka. Ilość pracy, włożonej w produkcję jakichkolwiek dóbr, decyduje o kosztach produkcji tych dóbr ale nie o ich wartości.

Szkola psychologiczna zupełnie słusznie oparła

pojęcie wartości nie na pracy lecz na użyteczności. Trzeba jednak mieć na uwadze to, że zwolennicy szkoły psychologicznej nadali pojęciu użyteczności inne znaczenie od tego, które ma ono w języku potocznym. Jak wiadomo, użytecznym nazywamy zwykle to, co przynosi jakąś korzyść, jakiś pożytek, tymczasem według szkoły psychologicznej użytecznymi mają być takie dobra, których używanie czy też tylko posiadanie sprawia człowiekowi jakąkolwiek przyjemność. Według tej definicji użyteczne są nie tylko takie dobra, które dają człowiekowi pewne korzyści, lecz również i takie, które, sprawiając człowiekowi przyjemność, wyrządzają jednak pewną szkodę organizmowi, jak na przykład tytoń, alkohol, opjum, morfina, kokaina i t. p. Szkoła psychologiczna dokonała w ten sposób pewnego pomieszczenia pojęć, bo przecież na oznaczenie tego, co ona nazywa użytecznością, istnieje w języku potocznym specjalny wyraz: *pożądalność*, na co zresztą już niejednokrotnie wskazywano w literaturze ekonomicznej. Wszystko to, co jest przyjemne, jest przez nas pożądane, a zatem zdolność dobra do sprawiania człowiekowi przyjemności można dokładnie określać mianem *pożądalności*. Wobec tego we wszystkich wypadkach, w których zwolennicy szkoły psychologicznej mówią o użyteczności, wyraz użyteczność można zastąpić wyrazem *pożądalność*, nie zmieniając przez to treści, a w ten sposób przywrócić w ekonomii zgodność terminologii naukowej z potocznym znaczeniem wyrazów i uniknąć pomieszczenia pojęć, jakie wprowadziła do ekonomii szkoła psychologiczna.

Szkoła psychologiczna oparła więc całą teorię wartości na pojęciu *pożądalności*. W przekonaniu jej zwolenników pojęcie użyteczności w jego właściwym znaczeniu nie nadaje się zupełnie do wykorzystania w teorii wartości, ponieważ na jego podstawie nie można zbudować żadnej konstrukcji naukowej. Poglądu tego nie można jednak uznać za słuszny, gdyż niema właściwie żadnych uzasadnionych powodów, dla których możnaby było przypisywać pewną wartość nau-

kową tylko pojęciu pożądalności, a odmawiać jej zupełnie pojęciu użyteczności. Przecież w obydwóch wypadkach chodzi o pewne określone cechy dóbr, przyczem łatwiej jest mierzyć obiektywną użyteczność dóbr niż ich subiektywną pożądalność. W dalszym ciągu niniejszej pracy będzie więc podjęta próba zbudowania teorii wartości nie na pojęciu pożądalności, jak to uczyniła szkoła psychologiczna, lecz na pojęciu użyteczności. Na tej drodze będzie utworzone pojęcie wartości obiektywnej, analogiczne do pojęcia wartości subiektywnej, rozwiniętego przez szkołę psychologiczną. W ten sposób można uwolnić obiektywną teorię wartości od tych braków, które wynikają z uznania pracy ludzkiej za jedyne źródło wartości.

§ 2. Pojęcie potrzeby

Określając użyteczność dóbr jako ich zdolność do zaspakajania potrzeb, stajemy przed koniecznością poddania analizie również i pojęcia potrzeby. Ekonomiści używają pojęcia potrzeby zasadniczo tylko w znaczeniu pewnych konieczności konsumcyjnych organizmu ludzkiego, ale pojęcie to ma właściwie o wiele szersze zastosowanie. O potrzebie mówimy zwykle w każdym wypadku, kiedy mamy do wykonania jakieś zadanie, które zawsze wymaga pewnych środków. A zatem przez potrzebę w najogólniejszym znaczeniu tego pojęcia rozumiemy konieczność użycia pewnych dóbr materialnych lub niematerialnych dla wykonania jakiegokolwiek aktu działalności ludzkiej. W węższym znaczeniu przez potrzeby rozumiemy konieczność zużycia przez człowieka pewnej ilości dóbr konsumcyjnych lub wogóle pewnej ilości środków materialnych w celu podniesienia tą drogą energii ludzkiej, w celu zwiększenia zdolności człowieka do pracy.

Zaspokojenie jakichkolwiek potrzeb z reguły wymaga użycia różnych dóbr; tylko w wyjątkowych wypadkach wykonanie pewnego zadania jest możliwe przy użyciu jednego rodzaju dóbr. Jeżeli na przykład chcemy wybudować dom

mieszkalny, to do tego celu musimy użyć pewną ilość cegieł (kamienia, betonu i t. p.), następnie odpowiednią ilość szyn żelaznych, wapna, drzewa, dalej blachy, dachówki albo jakichkolwiek innych materiałów, służących do pokrycia dachu, pozatem kafli, różnych części metalowych i t. d. Analogicznie, jeżeli stawiamy sobie za zadanie podniesienie energii człowieka i jego zdolności do pracy, musimy do tego użyć cały szereg najróżnorodniejszych dóbr, zarówno materialnych jak i niematerialnych. Musimy więc dostarczyć mu przede wszystkim odpowiedniej ilości artykułów spożywczych, następnie odzieży, mieszkania, mebli i różnorodnych dóbr konsumcyjnych. Nie możemy również lekceważyć niematerialnych potrzeb człowieka, których zaspokojenie ma także duże znaczenie dla jego zdolności do pracy. Należy zatem mieć na uwadze jego potrzeby intelektualne, chociażby tylko dlatego, że posiadana przez człowieka wiedza podnosi jego zdolność do pracy. Nie można również pomijać potrzeb estetycznych i uczuciowych, gdyż ich zaspokojenie wpływa dodatnio na psychikę ludzką, a tem samem również i na wydajność pracy.

Pod względem ilościowym potrzeby są teoretycznie nieograniczone, gdyż wielkość potrzeb jest zależna od wielkości zadania, jakie mamy wykonać. Jeżeli pragniemy wybudować dom mieszkalny, składający się, dajmy na to, z 10 pokoi określonej wielkości, potrzebujemy zużyć w tym celu odpowiedniej ilości różnych materiałów budowlanych; jeżeli zaś zechcemy zbudować dom dwa razy większy, będziemy musieli użyć do tego dwa razy większą ilość materiałów budowlanych; trzy razy większy dom będzie wymagał trzy razy więcej materiałów i t. d. To samo widzimy także i wówczas, gdy chodzi o zaspokojenie potrzeb konsumcyjnych człowieka, gdyż w każdym wypadku wielkość tego rodzaju potrzeb zależy od tego, w jakim stopniu pragniemy zwiększyć zdolność człowieka do pracy. Dla dodania człowiekowi pewnej określonej ilości energii potrzeba odpowiedniej ilości dóbr konsumcyjnych, a zatem im większą

ilość energii chcemy przysporzyć organizmowi ludzkiemu, tem większą ilość dóbr konsumcyjnych musimy w tym celu zużyć.

Nawet wówczas, gdy chodzi o potrzeby, zdawałoby się tak niezmiennie, jak potrzeby wyżywienia, ich wielkość, a zatem i rozmiary konsumcji, zależą ściśle od ilości energii, jaką pragniemy dodać organizmowi. Obliczono więc, że przy bardzo lekkiej pracy fizycznej oraz przy pracy umysłowej, człowiek wagi 70 kg. nie potrzebuje więcej niż 2400 kaloryj dziennie, ale im większą ilość pracy fizycznej dana osoba musi wykonywać, tem większą ilość pożywienia musi przyjmować. A więc maszynistka w biurze potrzebuje już 2800 kal., robotnik w zakładzie metalurgicznym — 3300 kal., szewc — 3600 kal., żniwiarz — 4000 kal., kosiarz — 4400 kal., oracz 5000 kal., drwal — 6000 kal., a robotnik, zatrudniony przy noszeniu cegieł na budowie, aż 8900 kal. Z tego widać, że rozpiętość w wielkości potrzeb odżywiania się jest bardzo znaczna i zależy od tego, jak wielką ilość energii fizycznej człowiek musi posiadać, aby mógł sprostać włożonym na niego obowiązkom, aby mógł wykonać tę ilość pracy fizycznej, jaka jest związana z jego zawodem.

Powstaje pytanie, czy wobec nieograniczoności potrzeb można mówić o istnieniu jakiegoś minimum egzystencji t.j. nieprzekraczalnej dolnej granicy potrzeb konsumcyjnych człowieka. Jeżeli chodzi o potrzeby wyżywienia, to minimum takie niewątpliwie istnieje, ale jest inne dla każdego zawodu, im cięższa bowiem praca, tem większą ilość pożywienia człowiek musi otrzymać. Oprócz tego można używać pojęcia minimum egzystencji na oznaczenie ilości pokarmów, jaką organizm musi przyjąć wówczas, gdy znajduje się w stanie spoczynku bezwzględnego, na przykład podczas snu. Jak wiadomo organizm traci ciepło nie tylko wskutek pracy, lecz również i wskutek parowania oraz promieniowania, to też nawet w stanie spoczynku niezbędne jest przyjmowanie pewnej ilości pokarmów, o ile nie chcemy

dopuścić do schudnięcia i wyczerpania sił. Człowiek wagi 70 kg. musi więc otrzymywać dziennie w postaci pokarmów 1680 kal., aby wyrównać straty ciepła, powstające wskutek parowania i promieniowania.

§ 3. *Użyteczność a wartość*

Zgodnie z terminologią języka potocznego przez użyteczność dóbr materialnych będziemy rozumieli ich zdolność do przynoszenia człowiekowi jakichkolwiek korzyści, innemi słowy, ich zdolność do zwiększania energii ludzkiej. Energia organizmu człowieka może być zasilana bezpośrednio przez konsumowanie artykułów spożywczych lub też używanie innych dóbr konsumcyjnych w rodzaju domów mieszkalnych, urządzeń mieszkaniowych, odzieży i t. d. Do jej zwiększenia mogą się również pośrednio przyczynić wszelkie inne dobra materialne, a przede wszystkim dobra produkcyjne, mianowicie dlatego, że są one używane w procesie produkcji dóbr konsumcyjnych. Każde dobro materialne zawiera pewną określoną ilość potencjalnej energii fizycznej (E), która nie jest użyteczna w całości, lecz tylko w pewnej części, o tyle mianowicie, o ile może się przyczynić do powiększenia energii organizmu ludzkiego. Oznaczywszy tę ilość energii fizycznej, która jest użyteczna, przez U , a tę jej część, która nie będzie mogła ulec przeistoczeniu w energję ludzką — przez N , możemy napisać:

$$U = E - N \quad (1)$$

Z powyższego wynika, że użyteczność dóbr materialnych (U) może być określana w takich samych jednostkach, w jakich jest oznaczana ogólna ilość potencjalnej energii fizycznej, którą zawiera dane dobro materialne. W konsekwencji jednostka energii jest zarazem jednostką użyteczności, a co za tem idzie, również i wartości. Specjalne poszukiwania, mające na celu znalezienie jakiejś idealnej miary wartości, stają się wobec tego zbędne. Cel ten zostanie automatycznie osiągnięty z chwilą,

gdy będzie odkryta taka jednostka energii, któraby była wspólna wszystkim postaciom energii, i to zarówno różnym rodzajom energii fizycznej, jak i wszystkim rodzajom energii życiowej oraz społecznej. Narazie, w braku takiej uniwersalnej jednostki energii, możemy operować jednostkami energii fizycznej: mechanicznej, cieplnej i elektrycznej, korzystając z tego, że fizyka ustaliła pewne relacje pomiędzy nimi. Zwyczajem, rozpowszechnionym w fizjologii, użyteczność dóbr można określać z pewnymi zastrzeżeniami w jednostkach energii cieplnej t. j. w kalorjach, w których można mierzyć przede wszystkim użyteczność czyli t. zw. wartość odżywczą różnych pokarmów.

Przeistaczanie energii fizycznej w energię organizmu ludzkiego z reguły wymaga od człowieka wykonania pewnej pracy, t. j. utracenia części posiadanej przez niego energii. Nawet wówczas, gdy chodzi o gotowe do natychmiastowej konsumpcji artykuły spożywcze, proces ich przyswajania wymaga pewnej pracy całego organizmu, a przede wszystkim narządów trawienia. Konieczność ponoszenia wysiłków przy zamianie energii fizycznej na energię życiową jest jeszcze większa, gdy chodzi nie o gotowe pokarmy, lecz o surowe produkty spożywcze, nie mówiąc już o dobrach produkcyjnych oraz o wszelkich innych surowcach i półfabrykatach. Z tego właśnie względu konieczne jest wprowadzenie do nauki obok pojęcia użyteczności również i pojęcia wartości, przyczem związek pomiędzy wartością dobra a jego użytecznością winien być określony wzorem następującym:

$$W = U - K \quad (2)$$

w którym W oznacza wartość dobra, U — jego użyteczność, a K — ilość pracy ludzkiej, koniecznej do wykorzystania danego dobra w celu powiększenia energii ludzkiej. Wyrażamy to wszystko w jednakowych jednostkach energii, na przykład w kalorjach.

Z wzoru (2) wynika, że wartość jest zawsze mniejsza od

użyteczności; mogłaby ona dorównywać użyteczności tylko wówczas, gdyby proces asymilowania pokarmów nie wymagał od organizmu żadnej pracy, co w rzeczywistości nigdy nie zachodzi. Droga pewnych celowych nakładów pracy można zwiększyć wartość każdego niemal dobra, ale możliwości tego rodzaju są zawsze ograniczone, gdyż użyteczność stanowi nieprzekraczalną, a nawet nieosiągalną granicę wartości wszelkich dóbr. Stąd też użyteczność można traktować jako pewnego rodzaju wartość maksymalną. Można wyodrębnić trzy zasadniczo różne rodzaje nakładów pracy ludzkiej, dzięki którym wartość dóbr materialnych może być zwiększona, a mianowicie: 1) nakłady, mające na celu doprowadzenie danego dobra do stanu używalności, 2) nakłady, dokonywane w związku z transportowaniem dóbr z miejsca na miejsce, oraz 3) nakłady, wynikające z konieczności przechowywania dóbr dla ich użycia w przyszłości. Odpowiednio do tego odróżniamy trzy rodzaje kosztów: 1) koszty produkcji, 2) koszty transportu oraz 3) koszty przechowywania w czasie czyli koszty magazynowania towarów.

Koszty produkcji w ścisłym znaczeniu tego pojęcia wchodzi w rachubę o tyle, o ile są konieczne dla nadania dobrom materialnym takiej postaci, która umożliwiała lub chociażby tylko ułatwiała ich użytkowanie albo spożywanie, a więc przy wszelkiego rodzaju surowcach i półfabrykatach. Ze względu na konieczność poniesienia pewnych dodatkowych kosztów produkcji surowce posiadają mniejszą wartość od półfabrykatów, a te ostatnie są skolei mniej warte od odpowiednich wyrobów gotowych o całą wysokość kosztów przeobrażenia. Naprzykład zboże przedstawia mniejszą wartość niż mąka, a mąka nie jest warta tyle, co otrzymany z niej chleb. Podobnie wartość bawełny jest niższa od wartości odpowiedniej ilości przędzy bawełnianej, która znów ustępuje pod względem wartości otrzymanym z niej tkaninom, a wreszcie i tkaniny nie mogą mieć tak wielkiej wartości, jak uszyte z nich ubrania. We wszystkich tego rodzaju wypadkach wartość produktu bardziej uszlachetnionego będzie większa

od wartości produktu mniej uszlachetnionego o całą wysokość kosztów procesu uszlachetniającego.

Na wartość dóbr materialnych obok formy, w jakiej one się znajdują, wpływa również i miejsce, w którym ma nastąpić ich użycie. Różnicę w wartości powodują tutaj koszty transportu towarów od miejsca produkcji do miejsca konsumpcji, o ile chodzi o dobra konsumpcyjne, lub też do miejsca użycia w procesie wytwórczym, o ile chodzi o dobra produkcyjne oraz służące do ich wyrobu surowce i półfabrykaty. O ile nie brać pod uwagę ewentualnych uszkodzeń w czasie transportu oraz psucia się takich artykułów, które nie mogą być dłużej przechowywane, to transport zasadniczo nie wywiera żadnego wpływu na użyteczność dóbr materialnych. Naprzykład tona węgla tego samego gatunku wszędzie posiada jednakową użyteczność, ponieważ, zawierając określoną ilość energii cieplnej i ubocznych składników, wszędzie w jednakowym stopniu może się przyczynić do zaoszczędzenia ludzkiej energii fizycznej. Ale wartość każdej tonny węgla, znajdującej się w kopalni, będzie mimo to różna, gdyż zależy od tego, gdzie dana tona węgla będzie zużyta. A więc spośród węgla, znajdującego się na zwałach jakiejś kopalni śląskiej, ten węgiel, który będzie zużyty w Katowicach, ma większą wartość od tego, który trzeba przetransportować do Warszawy, a węgiel, przeznaczony dla Warszawy, posiada większą wartość od tego węgla, który ma być wysłany do Gdyni, a tembardziej od tego, który będzie zużyty aż w Szwecji.

Trzeci rodzaj nakładów, zwiększających wartość dóbr materialnych, obejmuje wszelkie koszty przechowywania towarów, dokonywane celem zabezpieczenia ich przed zniszczeniem. Wchodzą tu w rachubę przedewszystkiem koszty w postaci amortyzacji i utrzymania odpowiednich pomieszczeń: budynków, szaf i t. p., a następnie koszty ogrzewania lub ochładzania, zabezpieczania przed wilgocią, czyszczenia i t. p. Ze względu na konieczność ponoszenia wszelkich tego rodzaju kosztów dobra teraźniejsze, t. j. takie, które są używane w chwili obecnej, posiadają większą

wartość od dóbr przyszłych czyli takich, które mają być używane dopiero w przyszłości. Naprzykład te ilości zboża, które zostały po zbiorach przeznaczone do natychmiastowej konsumpcji, przy równej użyteczności będą miały większą wartość od takich samych ilości zboża, które mają być zużyte dopiero na przednówku, gdyż nie wymagają żadnych kosztów przechowywania ich w śpichrzach lub elewatorach.

§ 4. *Wartość dóbr przyszłych*

Większa wartość dóbr terażniejszych w porównaniu z przyszłemi tłumaczy się nietylko tem, że przechowywanie dóbr materialnych wymaga pewnych kosztów, lecz również i tem, że z biegiem czasu pod wpływem postępu gospodarczego zwiększają się rozmiary posiadanego bogactwa. Używając posiadanych przez nas bogactw w pewien racjonalny sposób, możemy uzyskać dochód, a w konsekwencji nasze bogactwo wzrośnie o całkowitą wartość osiągniętego przy jego pomocy dochodu. Przypuśćmy, że na początku pewnego okresu czasu rozporządzamy pewną sumą dóbr, reprezentujących wartość W_0 , oraz, że po upływie danego okresu czasu wartość wszystkich posiadanych przez nas dóbr wraz z osiągniętym na ich podstawie dochodem wzrośnie do W_n . W takim razie jest dla nas wszystko jedno, czy dostaniemy zaraz pewną ilość dóbr wartości W_0 , czy też po upływie określonego czasu dobra wartości W_n , ponieważ w obydwóch wypadkach po upływie danego okresu czasu będziemy rozporządzali jednakową sumą bogactwa, wynoszącą W_n . A zatem na większą wartość dóbr terażniejszych w porównaniu z przyszłemi wpływa obok kosztów przechowywania dóbr przyszłych także i wysokość dochodu, jaki możemy osiągnąć, używając posiadane dobra w sposób produkcyjny.

Dochód, osiągnięty w ciągu pewnego okresu czasu przez racjonalne wykorzystanie posiadanego bogactwa, obliczany w stosunku procentowym do wartości tego bogactwa na początku okresu, będziemy nazywali stopą przyrostu bo-

gactwa (p). Oznaczywszy przez W_o wartość bogactwa na początku okresu, a przez W_n — jego wartość w końcu okresu, t. j. łącznie z osiągniętym przy jego pomocy dochodem, możemy stopę przyrostu bogactwa obliczać według wzoru następującego:

$$p = \frac{100 (W_n - W_o)}{W_o} \quad (3)$$

Powyższy wzór może być stosowany nie tylko do działalności gospodarstw indywidualnych, lecz również i do działalności całego gospodarstwa społecznego. W tym ostatnim wypadku przez p należy rozumieć stopę przyrostu bogactwa społecznego, przez W_o — wartość bogactwa społecznego na początku okresu, a przez W_n — wartość tego bogactwa w końcu badanego okresu.

Z wzoru (3), po dokonaniu w nim odpowiednich przekształceń, otrzymujemy równanie przyrostu bogactwa w postaci następującej:

$$W_n = W_o \left(1 + \frac{p}{100}\right) \quad (4)$$

W powyższym równaniu p oznacza stopę przyrostu bogactwa w ciągu całego okresu czasu, do którego odnosi się to równanie. Przypuśćmy teraz, że dany okres składa się z n jednostek czasu, na przykład z n lat, oraz że przyrost bogactwa w ciągu pierwszego okresu czasu, na przykład w ciągu pierwszego roku, wynosi p_1 , w ciągu drugiego roku — p_2 i t. d., aż wreszcie w ciągu n -tego roku, t. j. ostatniego z danej serii lat — p_n . Wówczas wartość bogactwa po upływie pierwszego roku, którą oznaczymy przez W_1 , będzie wynosiła:

$$W_1 = W_o \left(1 + \frac{p_1}{100}\right) \quad (5)$$

Analogicznie wartość tego samego bogactwa po upływie dwóch lat, którą oznaczymy przez W_2 , będzie się wyrażała wzorem następującym:

$$W_2 = W_1 \left(1 + \frac{p_2}{100}\right) \quad (6)$$

Podstawiając we wzór (6) zamiast W_1 odpowiednie wyrażenie z wzoru (5), otrzymamy:

$$W_2 = W_o \left(1 + \frac{p_1}{100}\right) \left(1 + \frac{p_2}{100}\right) \quad (7)$$

Postępując w taki sam sposób w dalszym ciągu, zgodnie z regułą procentów składanych, otrzymamy równanie przyrostu bogactwa w następującej postaci ogólnej:

$$W_n = W_o \left(1 + \frac{p_1}{100}\right) \left(1 + \frac{p_2}{100}\right) \dots \left(1 + \frac{p_n}{100}\right) \quad (8)$$

Jeżeli przyrost bogactwa jest równomierny, a więc jeżeli $p_1 = p_2 = \dots = p_n$, to w takim razie, oznaczwszy roczny przyrost bogactwa przez p , zamiast równania (8) otrzymamy równanie przyrostu bogactwa w następującej skróconej postaci:

$$W_n = W_o \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n \quad (9)$$

gdzie W_n — wartość bogactwa w końcu okresu, składającego się z n lat, W_o — wartość tego samego bogactwa na początku okresu, p — roczna stopa przyrostu bogactwa, a n — liczba lat, do których odnosi się równanie przyrostu bogactwa.

Stopa przyrostu bogactwa z reguły posiada wartość dodatnią, ponieważ, naogół biorąc, działalność gospodarcza człowieka przynosi, a przynajmniej powinna przynosić, dochód a nie straty. Dotyczy to w większym stopniu gospodarstwa społecznego niż gospodarstw indywidualnych, bo gospodarstwo społeczne zawsze wykazuje tendencję do stałego, choć niezawsze równomiernego wzrostu, gdy tymczasem gospodarstwa indywidualne często są narażane na straty. Można jednakże wyobrazić sobie teoretycznie również i cały kraj, cofający się pod względem gospodarczym, w tem znaczeniu, że jego bogactwo społeczne nie będzie wzrastało lecz malało. W takim kraju stopa przyrostu bogactwa byłaby wielkością ujemną. W szczególnym zaś wypadku teoretycznym, kiedy bogactwo społeczne jakiegoś kraju jest zawsze jednakowe, stopa przyrostu bogactwa jest równa zeru. W takim gospodarstwie statycznym dobra terażniej-

sze zawsze jeszcze będą miały większą wartość od dóbr przyszłych, ale już tylko ze względu na koszty, związane z przechowywaniem dóbr w czasie celem zaspokojenia przyszłych potrzeb.

§ 5. *Wartość zapasów*

Z dotychczasowych naszych rozważań wynika, że wartość jest pewnego rodzaju funkcją następujących trzech czynników: 1) użyteczności, 2) kosztów doprowadzenia dobra do stanu używalności, na które składają się: a) koszty produkcji, b) koszty transportu oraz c) koszty przechowywania, a wreszcie 3) tempa rozwoju gospodarczego, które mierzymy wysokością stopy przyrostu bogactwa. Wzajemny stosunek tych wszystkich nader różnorodnych czynników określają ściśle formuły matematyczne, ogólnie zaś można powiedzieć, że: 1) wartość jest wprost proporcjonalna do użyteczności, bo im większa użyteczność, tem wyższa wartość, 2) wartość jest odwrotnie proporcjonalna do wysokości kosztów, związanych z koniecznością umożliwienia używania dóbr, ponieważ im wyższe są koszty produkcji, transportu lub przechowywania, tem mniejsza jest wartość dóbr, oraz 3) wartość jest odwrotnie proporcjonalna do stopy przyrostu bogactwa, ponieważ im wyższa jest stopa przyrostu bogactwa, a więc im szybsze jest tempo rozwoju gospodarczego, tem mniejsza jest wartość terażniejsza dóbr przyszłych.

Na podstawie ustalonych w taki sposób czynników, wpływających na wartość dóbr materialnych, oraz formuł, według których winna być wyrażana wartość dóbr terażniejszych i przyszłych, można przystąpić do wyprowadzenia ogólnego wzoru dla obliczania wartości zapasów wszelkich dóbr. Przypuśćmy, że rozporządzamy pewnym zapasem jakichkolwiek dóbr materialnych, na przykład zapasem zboża lub tkanin, wystarczającym na zaspokojenie naszych potrzeb konsumcyjnych w ciągu określonego czasu, wynoszącego, dajmy na to, n lat lub wogóle n jednostek czasu. Cały ten

zapas może być podzielony na n części w taki sposób, aby każda część zawierała tylko te ilości towarów, które są przeznaczone do zaspokojenia wszystkich potrzeb w ciągu jednego roku. Obliczenie wartości całego zapasu będzie w takich warunkach wymagało obliczenia wartości terażniejszej każdej z n części zapasu oddzielnie, każda z nich bowiem przedstawia inną wartość terażniejszą.

Wartość terażniejszą pierwszej części zapasu, t. j. tej części, która jest przeznaczona na zaspokojenie potrzeb pierwszego, najbliższego roku, można określić według wzoru (9). Ponieważ w danym wypadku $n = 1$, to podstawiając we wzór (9) zamiast W_n odpowiednie wyrażenie z wzoru (2) i dokonywując szeregu przekształceń, możemy wartość terażniejszą pierwszej części zapasu, którą oznaczymy przez w_1 , wyrazić wzorem następującym:

$$w_1 = \frac{u_1}{1 + \frac{p_1}{100}} - \frac{k_{1,1}}{1 + \frac{p_1}{100}} \quad (10)$$

W powyższym wzorze przez u_1 należy rozumieć użyteczność pierwszej części zapasu, przez $k_{1,1}$ — koszty dalszego uszlachetnienia, koszty transportu i koszty przechowywania tej samej pierwszej części zapasu, a przez p_1 — stopę przyrostu bogactwa w ciągu pierwszego roku z tego okresu, na jaki ma wystarczyć cały zapas towarów.

W analogiczny sposób możemy obliczyć wartość terażniejszą drugiej części zapasu, t. j. tej części, która jest przeznaczona na zaspokojenie potrzeb drugiego roku. Trzeba tylko mieć na uwadze to, że pewna część kosztów, związanych z doprowadzeniem tej części zapasu do stanu używalności, będzie poniesiona w jednym, a pewna ich część w drugim roku. Gdyby bowiem nawet cały transport i cały proces uszlachetniający były przeprowadzone całkowicie w drugim roku, to i wówczas jeszcze w ciągu pierwszego roku trzebaby było pokryć pewne, stosunkowo niewielkie koszty, związane z koniecznością przechowania towarów do chwili rozpoczęcia ich użytkowania. Licząc się z tem

wartość terażniejszą drugiej części zapasu, którą oznaczymy przez w_2 , będziemy mogli określić w sposób następujący:

$$w_2 = \frac{u_2}{(1 + \frac{p_2}{100})^2} - \left[\frac{k_{1,2}}{1 + \frac{p_1}{100}} + \frac{k_{2,2}}{(1 + \frac{p_2}{100})^2} \right] \quad (11)$$

W powyższym wzorze przez u_2 należy rozumieć użyteczność drugiej części zapasu, przez $k_{1,2}$ — sumę kosztów uszlachetnienia, transportu i przechowywania drugiej części zapasu w ciągu pierwszego roku, przez $k_{2,2}$ — analogiczną sumę kosztów, poniesionych w ciągu drugiego roku, przez p_1 — stopę przyrostu bogactwa w ciągu pierwszego roku, a przez p_2 — przeciętną stopę przyrostu bogactwa w ciągu pierwszych dwóch lat.

Postępując w dalszym ciągu w podobny sposób, możemy obliczyć wartość terażniejszą każdej następnej części zapasu, aż wreszcie wartość terażniejszą ostatniej, czyli t. zw. końcowej, n -tej części zapasu określimy w sposób następujący:

$$w_n = \frac{u_n}{(1 + \frac{p_n}{100})^n} - \left[\frac{k_{1,n}}{1 + \frac{p_1}{100}} + \frac{k_{2,n}}{(1 + \frac{p_2}{100})^2} + \dots \right. \\ \left. \dots + \frac{k_{n,n}}{(1 + \frac{p_n}{100})^n} \right] \quad (12)$$

Powyższy wzór zachowuje wartość tylko wówczas, gdy przez u_n będziemy tutaj rozumieli użyteczność ostatniej, n -tej części zapasu, przez $k_{1,n}$ — koszty, ponoszone w związku z n -tą częścią zapasu w ciągu pierwszego roku, przez $k_{2,n}$ — takie same koszty, ponoszone w ciągu drugiego roku, przez $k_{n,n}$ — koszty, ponoszone w ciągu ostatniego, n -tego roku, a przez $p_1, p_2, \dots, p_n$ — przeciętne stopy przyrostu bogactwa w okresach 1, 2, ... n lat, a mianowicie od pierwszego roku do końca tego roku, w którym następuje zużycie danej części zapasu.

Dodając do siebie wyrażenia z wzorów (10), (11)... (12), reprezentujące wartości terażniejsze kolejnych n części całego zapasu, po dokonaniu niezbędnych przekształceń otrzymamy następujący wzór na wartość terażniejszą całego zapasu, składającego się z n części:

$$W = \frac{u_1 - k_1}{1 + \frac{p_1}{100}} + \frac{u_2 - k_2}{(1 + \frac{p_2}{100})^2} + \dots + \frac{u_n - k_n}{(1 + \frac{p_n}{100})^n} \quad (13)$$

Poszczególne symbole tego wzoru mają znaczenie następujące:

W — wartość terażniejsza całego zapasu, przeznaczanego na zaspokojenie zapotrzebowania w ciągu n lat lub wogóle n jednostek czasu;

$u_1, u_2, \dots u_n$ — użyteczność każdej z kolejnych n części zapasu, z których każda jest przeznaczona na zaspokojenie zapotrzebowania w ciągu jednego roku;

k_1 — ogólna suma kosztów uszlachetnienia, transportu i przechowywania wszystkich n części zapasu, poniesionych w ciągu pierwszego roku, przyczem $k_1 = k_{1,1} + k_{1,2} + \dots + k_{1,n}$;

k_2 — takąż ogólna suma kosztów, poniesionych w ciągu drugiego roku, przyczem $k_2 = k_{2,2} + k_{2,3} + \dots + k_{2,n}$;

k_n — ogólna suma kosztów uszlachetnienia, transportu i przechowywania n -tej części zapasu w ciągu n -tego roku;

$p_1, p_2, \dots p_n$ — przeciętne stopy przyrostu bogactwa w ciągu 1, 2, ... n kolejnych lat od początku okresu do chwili zużycia odpowiedniej rocznej części zapasu.

ROZDZIAŁ II

WARTOŚĆ DÓBR MATERJALNYCH

Dobra materialne posiadają trojaką wartość, a mianowicie: 1) wartość materialną, 2) wartość estetyczną i 3) wartość uczuciową (*pretium affectionis*). W rozdziale niniejszym będziemy się zajmowali wartością materialną dóbr materialnych, która jest ich wartością zasadniczą. Omówienie pozostałych dwóch rodzajów wartości dóbr materialnych, które mają tylko dodatkowe znaczenie, chociaż bardzo istotne, odkładamy do następnego rozdziału, traktującego o wartości dóbr niematerialnych. W szczególności o wartości estetycznej dóbr materialnych będziemy mówili w związku z określaniem zasad, według których powinna być obliczana wartość dzieł sztuki, a wartość uczuciową dóbr materialnych omówimy łącznie z ustaleniem ogólnych zasad określania wartości uczuć.

§ 1. Wartość artykułów spożywczych

Artykuły spożywcze posiadają wartość w pierwszym rzędzie ze względu na zawartą w nich energję cieplną, którą mierzymy w kalorjach. Organizm ludzki zużywa znaczną ilość ciepła na promieniowanie, parowanie oraz ogrzewanie pokarmów i powietrza oddechowego, główną jednakże przyczyną zużywania się przyswojonej przez organizm energii cieplnej jest praca. Posiadana przez organizm w postaci różnych

składników pokarmowych energja cieplna ulega podczas pracy zamianie na energję mechaniczną, będącą źródłem pracy ludzkiej. Pogląd, że o wartości odżywczej pokarmów decyduje niemal wyłącznie ilość zawartej w nich energii cieplnej, okazał się w świetle nowszych badań niesłuszny. Wprawdzie zawartość ciepła w pokarmach określa ilość pracy fizycznej, jaką człowiek może wykonać, ale nie wystarcza do tego, aby organizm mógł się normalnie rozwijać, a nawet nie może mu zagwarantować możności właściwego zużytkowywania przyjmowanych pokarmów. Dla normalnego rozwoju organizm ludzki potrzebuje oprócz różnych źródeł energii cieplnej również i pewnych specjalnych substancyj, które mają duże znaczenie bądź dla procesu regeneracji komórek, bądź też dla sprawnego funkcjonowania całego organizmu, bądź wreszcie dla samego procesu odżywiania. Do tego rodzaju substancyj zaliczają się: 1) sole mineralne, 2) kwasy aminowe, 3) fermenty, 4) witaminy i 5) hormony.

Sole mineralne są składnikiem, niezbędnym dla zapewnienia organizmowi możności odbywania się procesu regeneracji komórek, który stanowi istotną treść życia organizmu. Proces ten polega na nieustannem rozpadaniu się starego białka komórek i tworzeniu się nowego. Nie byłby on możliwy, gdyby pokarm nie zawierał odpowiedniej ilości soli mineralnych, które stanowią jeden z podstawowych materiałów dla budowy nowego białka. W organizmie żywym nie ma bowiem białka zupełnie czystego, które nie byłoby w jakiś sposób, fizyczny lub chemiczny, połączone z pewnego rodzaju solami mineralnemi, w szczególności z fosforanami. Wydaje się więc, jakgdyby sole mineralne stanowiły coś w rodzaju szkieletu dla białka, wchodzącego w skład komórek organizmu. Zwierzęta, karmione przez jakiś czas pokarmami, całkowicie wyjąłowionemi z soli mineralnych, bardzo szybko wykazują zupełny upadek sił, a następnie ciężkie zaburzenia w działalności ośrodków nerwowych, objawiające się w formie porażenia kończyn, drgawek całego ciała, napadów szału i t. p.

Kwas y a m i n o w e są również potrzebne dla budowy białka. Zwłaszcza tryptofan jest niezbędny do tego, aby organizm mógł budować potrzebne mu rodzaje białek z tego materiału, jaki otrzymuje po rozszczepieniu białka, przyjmowanego w pokarmach. Brak odpowiedniego rodzaju kwasów aminowych może się okazać szczególnie dotkliwy w wieku dziecięcym, może zahamować rozwój niektórych tkanek, a nawet uniemożliwić należyte wykształcenie się różnych organów. Pewną ilość kwasów aminowych organizm ludzki może sam złożyć w drodze syntezy z rozszczepionych składników pokarmowych, inne musi jednakże otrzymać gotowe w pokarmach.

F e r m e n t y są to specjalne substancje, wydzielane przez różne gruczoły przewodu pokarmowego czyli t. zw. gruczoły trawienne, a mianowicie: 1) przez ślinianki do śliny, 2) przez gruczoły t. zw. trawieńcowe, będące główną częścią składową błony śluzowej żołądka, do soku żołądkowego, 3) przez trzustkę do soku trzustkowego oraz 4) przez gruczoły błony śluzowej jelit cienkich do soku jelitowego. Rola fermentów polega na ułatwianiu procesu trawienia bądź przez rozkładanie bardziej złożonych składników na prostsze, bądź przez ułatwianie hydrolizy i utlenianie różnych związków organicznych, bądź wreszcie przez wywoływanie krzepnięcia pewnych substancyj pokarmowych. Fermenty nie ulegają zużyciu w procesie trawienia, ale są wydalone z organizmu wraz z resztkami pokarmów. Gruczoły trawienne muszą więc być zdolne do wytwarzania coraz to nowych ilości fermentów, a więc same skolei muszą być w jakiś sposób zasilane przez produkty rozkładu pokarmów, krążące czy to we krwi, czy też w limfie. Jakie jednakże produkty i jakie ich części składowe są konieczne dla umożliwienia gruczołom trawienym produkcji odpowiednich fermentów, dotychczas nie zostało zbadane.

W i t a m i n y są to substancje, znajdujące się w stanie gotowym głównie w roślinach; pozatem można je znaleźć w nabiale oraz w stosunkowo niewielkiej ilości w mięsie

zwierząt. Brak ich powoduje różne choroby, a mianowicie: 1) zapalenie nerwów obwodowych (polyneuritis) czyli t. zw. chorobę beri-beri, 2) skorbut, 3) krzywicę (rachitis) i inne. Podobnie jak i fermenty, witaminy nie ulegają przy trawieniu zniszczeniu lub zużyciu i po spełnieniu właściwych funkcyj są wydalone nazewnątrz. Dotychczas nie zdołano jednakże wyświecić, jaka jest ich właściwa rola w organizmie, natomiast osiągnięto już pewne wyniki w badaniach nad tem, w jakich pokarmach i w jakiej ilości znajdują się poszczególne rodzaje witaminów.

Hormony wreszcie są to substancje, wydzielane do krwi przez specjalne gruczoły, a mianowicie przez tarczycę, gruczoły przytarczyczne, grasicę, nadnercza, przysadki mózgowe, śledzionę, gruczoły rozrodcze i t. p. Pewna ilość tych substancyj musi się znajdować we krwi, aby organizm mógł się normalnie rozwijać zarówno pod względem fizycznym, jak i pod względem psychicznym. Pewne fakty zdają się wskazywać na to, że hormony, a może tylko niektóre z nich, są jednym z materiałów, bez których nie może się odbywać proces regeneracji komórek. W każdym bądź razie brak odpowiedniej ilości hormonów we krwi może pociągnąć za sobą niedorozwój, różne zwyrodnienia lub zaburzenia w normalnem funkcjonowaniu organizmu. Niekiedy szkodliwy jest również i nadmiar hormonów. Tak więc na przykład nadmierny rozwój przedniej części dolnej przysadki mózgowej powoduje nadmierny rozrost całego ciała (gigantyzm) oraz nieustanny, silny wzrost kończyn, nosa i języka (akromegalia). Większość hormonów jest konieczna dla prawidłowego rozwoju organizmu w ciągu całego życia, niektóre z nich mają jednak znaczenie tylko w dzieciństwie, ponieważ z chwilą osiągnięcia dojrzałości odpowiednie gruczoły, a mianowicie grasicę i górną przysadkę mózgową, całkowicie znikają. Dotychczas nie zdołano ustalić, w jaki sposób i z jakich składników pokarmowych powstają w organizmie ludzkim hormony. Dużą rolę w procesie tworzenia się hormonów, a przynajmniej niektórych z nich, odgrywają sole mineralne, zwłaszcza związki potasu i fosforu.

Z powyższego, pobieżnego zresztą, przeglądu najważniejszych, poznanych dotychczas czynników, wywierających pewien wpływ na wartość odżywczą różnych pokarmów czyli na ich użyteczność, łatwo się zorientować, że zagadnienie wartości artykułów spożywczych jest nader skomplikowane. Nietylko bowiem energja cieplna, zawarta w pokarmach, lecz również i cały szereg innych składników pożywienia, których już nie można zastąpić przez dodatkową ilość kaloryj, ma znaczenie dla wartości odżywczej pokarmów. Niedostateczność ujmowania użyteczności artykułów spożywczych wyłącznie pod kątem widzenia zawartości ciepła tłumaczy się tem, że organizm ludzki oprócz energii fizycznej, którą zupełnie dokładnie możemy mierzyć w kalorjach, posiada jeszcze inny rodzaj energii, a mianowicie energję życiową. Umożliwia ona organizmowi asymilowanie pokarmów oraz wywołuje zjawisko wzrostu organizmu lub też rozmnażania się, a ten rodzaj energii nie może już być mierzony w jednostkach ciepła. Wszystkie rodzaje energii fizycznej bez względu na to, czy to będzie energja mechaniczna, cieplna czy też promienista, mogą być sprowadzone do wspólnego mianownika i wyrażone w takich samych jednostkach miary, na przykład w kalorjach ponieważ istnieją stałe relacje pomiędzy jednostkami energii mechanicznej a jednostkami energii cieplnej oraz pomiędzy jednostkami energii cieplnej a jednostkami energii promienistej. Niema jednakże żadnych relacyj ilościowych pomiędzy wszystkimi rodzajami energii fizycznej a energją życiową. Nie możemy dotychczas mierzyć dokładnie energii życiowej, gdyż jednostka energii życiowej nie została znaleziona; co więcej, biologja kwestjonuje wogóle samo istnienie energii życiowej jako czegoś odrębnego od energii fizycznej.

Wartość artykułów spożywczych należy mierzyć według wzoru (13), w którym przez $u_1, u_2, \dots, u_n$ będziemy rozumieli użyteczność czyli wartość odżywczą odpowiednich pokarmów, spożywanych w kolejno po sobie następujących okresach czasu, przez $k_1, k_2, \dots, k_n$ — koszty przyrządzania pokarmów,

koszty transportu i przechowywania artykułów spożywczych, ponoszone w kolejnych okresach czasu, a przez $p_1, p_2, \dots, p_n$ — przeciętne stopy przyrostu bogactwa. Przez użyteczność czyli wartość odżywczą artykułów spożywczych należy tu rozumieć ilość przyswojonej przez organizm energii fizycznej oraz ilość wytworzonej po spożyciu pokarmu energii życiowej. Ilość otrzymanej przez organizm energii fizycznej można mierzyć w kalorjach, a o rozmiarach produkcji energii życiowej można sądzić na podstawie rozmiarów produkcji hormonów lub ewentualnie na podstawie rozmiarów sekrecji wewnętrznej, t. j. ilości wydzielanych do krwi hormonów.

§ 2. *Wartość innych dóbr konsumcyjnych*

Podstawowem zadaniem innych dóbr konsumcyjnych niż artykuły spożywcze, a przede wszystkim środków opałowych, odzieży, domów mieszkalnych i t. p., jest ochrona organizmu przed zimnem, t. j. przed ułatnianiem się z niego ciepła. Jak wiadomo, ciepło ułatwia się z organizmu tem łatwiej, im niższa jest temperatura otoczenia. Wobec tego, stwarzając sobie warunki przebywania w cieplejszej atmosferze, czy to przez budowę domów i ich ogrzewanie, czy też przez noszenie odpowiedniej odzieży, osłabiamy proces ułatniania się ciepła z organizmu, a tem samem zmniejszamy te ilości pokarmów, które musimy spożywać w celu wyrównywania strat ciepła, powstających wskutek parowania i promieniowania. Gdybyśmy nie ogrzewali mieszkań, nie nosili odzieży, musielibyśmy niewątpliwie konsumować większe ilości pożywienia. I jeżeli zimą przyjmujemy większą ilość pokarmów niż latem, to właśnie dlatego, że w ten sposób staramy się wyrównać większy ubytek ciepła w zimie, staramy się zrównoważyć nasz t. zw. bilans energetyczny.

Wartość materiałów opałowych będziemy mierzyli według wzoru (13) i według ogólnych zasad jego stosowania. Przez $u_1, u_2, \dots, u_n$ należy tutaj rozumieć jednakże

nie całkowite ilości zawartej w materiałach opałowych energii cieplnej, i nie taką ilość ciepła, jaką one wydzielają przy spalaniu, lecz jedynie taką ilość ciepła, jaka przy ich użyciu zostanie zaoszczędzona organizmowi ludzkiemu w kolejno po sobie następujących okresach czasu. Znaczna część energii cieplnej, zawartej w materiałach opałowych, ulatnia się drogą promieniowania i w ten sposób staje się nieużyteczna dla organizmu ludzkiego.

Odzież przedstawia wartość z tego względu, że utrzymuje ciepło na powierzchni ciała nawet wówczas, gdy temperatura powietrza jest stosunkowo niska, odgrywa więc rolę pewnego rodzaju izolatora. Wartość odzieży należy więc mierzyć podobnie, jak wartość materiałów opałowych, według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ ilości energii cieplnej, zaoszczędzonej organizmowi przez użycie tej odzieży w kolejno po sobie następujących okresach czasu.

Urządzenia mieszkaniowe takie, jak łóżka, otomany, kanapy, fotele, krzesła i t. p., przedstawiają wartość, jako środki, ułatwiające człowiekowi wszelkiego rodzaju wypoczynek, a zwłaszcza sen. Wypoczywanie w bardzo silnym stopniu przyczynia się do wzmożenia wszystkich funkcji życiowych człowieka, zarówno biologicznych, jak i psychicznych, a to dlatego, że usuwa zmęczenie mięśni i nerwów, wywołane podczas pracy, przywraca więc władze fizyczne i psychiczne człowieka do normalnego stanu. Nie wchodząc w skomplikowane zagadnienie przyczyn zmęczenia i snu, można z całą pewnością twierdzić, że wszelki wypoczynek, a przede wszystkim sen przywracają człowiekowi utraconą czasowo energję. Wobec tego wartość takich mebli, które mają za zadanie ułatwienie wypoczynku, będziemy mierzyli według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ różnice pomiędzy ilościami energii, odzyskanej rzeczywiście w kolejnych okresach czasu przez wypoczynek przy użyciu mebli, a takimi ilościami energii ludzkiej, które mogłyby być przywrócone organizmowi przez wypoczynek bez użycia mebli.

Wartość takich urządzeń mieszkaniowych, jak stoły, półki, wieszaki i t. p., polega na tem, że przy wykonywaniu rozmaitych czynności, zaoszczędzają one człowiekowi pewnego wysiłku, na przykład schylania się. Wobec tego będziemy ją mierzyli, podstawiając we wzór (13), zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ ilości energii, zaoszczędzonej ludziom w poszczególnych okresach czasu przy wykonywaniu różnych czynności.

Takie znów meble, jak wszelkiego rodzaju szafy, oprócz tego, że, posiadając pewną ilość półek lub wieszaków, zaoszczędzają ludziom konieczności schylania się, mają również i to znaczenie, że zabezpieczają różne przedmioty przed częściowem zniszczeniem, przed zakurzeniem, pomięciem i t. p. Ich więc wartość będziemy mierzyli według wzoru (13), w którym przez $u_1, u_2, \dots u_n$ będziemy rozumieli ilości zaoszczędzonej ludziom energii lub wysokość strat, wynikających z częściowego zniszczenia różnych przedmiotów, przechowywanych w sposób niewłaściwy.

Wartość domów mieszkalnych polega zarówno na ułatwianiu wytwarzania odpowiedniej temperatury otoczenia, jak i na ochronie odzieży i urządzeń mieszkaniowych przed niszczącą działaniem różnych czynników atmosferycznych, zwłaszcza wilgoci i światła słonecznego. Wobec tego wartość domów mieszkalnych będziemy mierzyli według tego samego uniwersalnego wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ sumy wszelkich zaoszczędzonych dzięki nim wartości w kolejno po sobie następujących okresach czasu.

W podobny sposób możemy obliczać wartość dowolnych przedmiotów, mających jakiekolwiek znaczenie bądź dla zaoszczędzenia człowiekowi energii, bądź dla ułatwiania ludziom wypoczynku, bądź też dla przechowywania innych dóbr konsumcyjnych

§ 3. Wartość dóbr produkcyjnych

Dobrami produkcyjnymi nazywamy takie dobra materialne w szerokiem znaczeniu tego pojęcia, które w jakikol-

wiek sposób, bezpośrednio lub tylko pośrednio, mogą się przyczynić do powstawania dóbr konsumcyjnych, innych dóbr produkcyjnych lub wogóle jakichkolwiek dóbr materialnych. Należy odróżniać dwie główne kategorie dóbr produkcyjnych. Do pierwszej będziemy zaliczali dobra materialne w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, do drugiej zaś rośliny i zwierzęta.

Wartość takich dóbr produkcyjnych, jak maszyny, narzędzia i aparaty, opiera się na tem, że pozwalają one na zaoszczędzenie pewnej ilości energii ludzkiej, że zastępują w procesie wytwórczym pracę ludzką. Dlatego też, przyjmując jako użyteczność maszyn ich zdolność do zastępowania pracy ludzkiej, możemy obliczać wartość maszyn, narzędzi i aparatów według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ ilości energii ludzkiej, zaoszczędzonej przez ich używanie w poszczególnych okresach czasu, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wartość zużytej przy tem innej energii mechanicznej, na przykład prądu elektrycznego, wartości smarów oraz wszelkich innych kosztów utrzymania maszyn.

Obliczanie wartości maszyn, narzędzi i aparatów na podstawie ilości zaoszczędzonej energii ludzkiej może w pewnych wypadkach okazać się niemożliwe. Dotyczy to zwłaszcza takich wypadków, kiedy maszyny są na tyle skomplikowane, iż trudno sobie wyobrazić zastąpienie ich pracą fizyczną człowieka, albo też kiedy chodzi o takie maszyny i aparaty, bez których pewne dobra wogóle nie mogłyby być wytwarzane. W podobnych wypadkach wartość takich maszyn i aparatów należy również obliczać na podstawie wzoru (13), ale przez $u_1, u_2, \dots u_n$ należy rozumieć nie ilości zaoszczędzonej pracy ludzkiej, lecz ilości pracy mechanicznej, wykonanej przez dane maszyny lub aparaty. Praca maszyn jest tylko inną odmianą tej samej pracy natury, do której zaliczamy pracę fizyczną człowieka, a wobec tego może być z powodzeniem przyrównywana do pracy ludzkiej i sprowadzana z nią do wspólnego mianownika.

Melioracje rolne posiadają wartość z tego względu,

że zwiększają produktywność odpowiednich gruntów. Wobec tego ich wartość można również obliczać według wzoru (13), o ile zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ będziemy podstawiali dodatkowe ilości plonów, osiąganych w kolejno po sobie następujących okresach czasu wskutek przeprowadzenia melioracji, a więc różnice pomiędzy ilościami faktycznie osiąganymi a temi, które w tych samych warunkach byłyby osiągane wówczas, gdyby melioracje nie były przeprowadzone.

Urządzenia transportowe i komunikacyjne są użyteczne ze względu na to, że zaoszczędzają człowiekowi znacznych ilości energii, które człowiek musiałby zużywać na transportowanie towarów i na własne podróże. Wartość urządzeń dla komunikacji towarowej należy wobec tego obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ te ilości pracy ludzkiej, jakie trzeba by było wykonać w poszczególnych okresach czasu przy transporcie tych samych towarów bez pomocy środków technicznych, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie koszty transportu, ponoszone w kolejnych okresach czasu przy użyciu danych środków transportowych, prócz kosztów amortyzacji środków transportowych, a zatem koszty utrzymania ludzi, zajętych przy transporcie, oraz koszty utrzymania linii transportowych i taboru. Analogicznie wartość urządzeń dla komunikacji pasażerskiej, pocztowej, telefonicznej, telegraficznej i radjotelegraficznej należy obliczać również według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ te ilości energii, jakie człowiek musiałby zużyć, gdyby zechciał odbywać odpowiednie podróże pieszo lub wpraw, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — bieżące koszty transportu przy użyciu danych środków transportowych — wszystko w kolejno po sobie następujących okresach czasu.

Jeżeli wskazany powyżej sposób obliczania wartości urządzeń komunikacyjnych okaże się niemożliwy do zastosowania w praktyce, na przykład wtedy, gdy chodzi o transportowanie tak wielkich ciężarów, jakich człowiek nie jest

w stanie udźwignąć nawet zbiorowym wysiłkiem wielu osób, albo też wówczas, gdy chodzi o odbywanie podróży przez ocean, to w takim wypadku można stosować obliczanie całej pracy przy transporcie lub podróży jako sumy pracy, koniecznej do wykonania dla przebycia pewnych mniejszych odcinków tej samej drogi. Naprzykład transport ciężaru wagi jednej tonny można obliczać jako dziesięciokrotną ilość tej ilości energii ludzkiej, którą człowiek musi zużyć na przeniesienie ciężaru wagi stu kilogramów. Podobnie podróż przez ocean można rozłożyć na pewną ilość takich odcinków, które człowiek może już przebywać wpław.

Wartość zabudowań gospodarczych w rolnictwie, wartość budynków przemysłowych, handlowych, biurowych i t. p., należy obliczać według tych samych zasad, według których oblicza się wartość domów mieszkalnych. I w jednym i w drugim wypadku użyteczność budynków polega na tem, że: 1) zaoszczędzają one przebywającym w nich ludziom pewną ilość ciepła oraz 2) chronią znajdujące się w nich obiekty majątkowe przed zniszczeniem. Wartość dóbr produkcyjnych tego rodzaju należy więc obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ bądź ilości ciepła, zaoszczędzone ludziom, bądź też wartości dóbr materialnych, uchronione przed niszczącym działaniem czynników atmosferycznych, bądź też sumę obydwóch wymienionych rodzajów użyteczności, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie koszty bieżące, związane z utrzymaniem budynków — wszystko w poszczególnych okresach czasu.

Urządzenia fabryczne nie posiadają, ściślej biorąc, wartości samodzielnej. Jedne z nich, jak motory, transmisje i t. p., są całkowicie związane w swej wartości z odpowiednimi maszynami, inne zaś, jak naprzykład instalacje świetlne, winny być traktowane, jako części składowe budynków, jako t. zw. nieruchomości z przeznaczenia. Co się zaś tyczy różnych urządzeń biurowych, to ich wartość jest zupełnie analogiczna do wartości odpowiednich

urządzeń mieszkaniowych. I w jednym i w drugim wypadku chodzi bądź o zapewnienie ludziom pracującym w nich pewnej wygody przy pracy, bądź też o ochronę różnych przedmiotów i papierów przed zniszczeniem. Wartość tego rodzaju urządzeń będziemy więc określać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ wszelkie wartości, zaoszczędzone przez ich użycie w kolejno po sobie następujących okresach czasu.

Druga główna kategoria dóbr produkcyjnych obejmuje takie rośliny i zwierzęta, które mogą dawać jakiekolwiek regularne przychody. Z roślin będziemy więc zaliczali do dóbr produkcyjnych wszelkie plantacje długotrwałe, a więc wszelkiego rodzaju drzewa i krzewy, w szczególności zaś lasy, zagajniki, drzewa i krzewy owocowe i kwiatowe, chmielniki, szparagarnie, plantacje bawełny, kauczuku i t.p., a mianowicie ze względu na osiąganę z nich regularne przychody w postaci owoców, kwiatów, wyrębów leśnych, bawełny, kauczuku i t.p. Ze zwierząt natomiast będziemy zaliczali do dóbr produkcyjnych: 1) zwierzęta, mające znaczenie dla produkcji nabiału (krowy, kozy, kury i t. p.), wełny (owce i barany), jedwabiu (jedwabniki) i t. p. — ze względu na regularne przychody w postaci nabiału, wełny, jedwabiu i t. p., 2) zwierzęta pociągowe (konie, woły, muły, osły, słonie, wielbłądy i t. p.) — ze względu na świadczone przez nie usługi przy transporcie towarów i przy przewożeniu ludzi oraz 3) psy podwórzowe, myśliwskie, policyjne i t. p. — ze względu na oddawane przez nie usługi przy strzeżeniu domów i różnych budynków oraz wogóle wszelkiego majątku, przy polowaniu, przy tropieniu przestępców i t. p. Wartość wszelkich tego rodzaju dóbr produkcyjnych, roślinnych i zwierzęcych, należy obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ wartość wszelkich przychodów, zarówno regularnych, jak i nieregularnych w rodzaju przychówku zwierząt, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie nakłady, poczynione w celu osiągnięcia przychodów, — wszystko w kolejno po sobie następujących okresach czasu.

§ 4. Wartość surowców i półfabrykatów

Surowce i półfabrykaty, jak wogóle wszelkie dobra, znajdujące się w stadjum produkcji, transportu lub wymiany, nie posiadają wartości samodzielnej. Ich wartość jest zależna od wartości tych wyrobów gotowych, które mają powstać w przyszłości z danych surowców czy półfabrykatów. Wartość terażniejszą surowców i półfabrykatów można określić jako różnicę pomiędzy wartością terażniejszą odpowiednich wyrobów gotowych a wartością terażniejszą wszystkich nakładów, jakie będą poczynione w celu uzyskania z posiadanych surowców lub półfabrykatów wyrobów gotowych. Należy ją wobec tego obliczać według wzoru (12), w którym przez u_n należy rozumieć wartość odpowiednich wyrobów gotowych, a przez $k_{1,n}, k_{2,n}, \dots k_{n,n}$ — ogólne sumy kosztów produkcji, transportu i przechowywania surowców, półfabrykatów i rozpoczętych robót w kolejnych okresach czasu. W taki sam sposób oblicza się wartość wszelkich rozpoczętych a nieukończonych robót inwestycyjnych, przez u_n należy tylko rozumieć wartość inwestycji po ukończeniu, a przez $k_{1,n}, k_{2,n}, \dots k_{n,n}$ — koszty robót, jakie jeszcze pozostają do wykonania w przyszłości.

Wartość nawozów sztucznych można również mierzyć według wzoru (12), podstawiając w nim zamiast u_n różnicę pomiędzy wartością zbiorów, otrzymanych po zastosowaniu nawozów, a wartością zbiorów, jakie w danych warunkach mogłyby być osiągnięte bez nawożenia, oraz zamiast $k_{1,n}, k_{2,n}, \dots k_{n,n}$ — koszty transportu nawozów od miejsca ich produkcji do miejsca, na którym mają one być użyte, a także koszty robót polnych przy nawożeniu roli.

§ 5. Wartość bogactw naturalnych

Bogactwami naturalnymi nazywamy takie dobra materialne, które natura stworzyła sama, bez żadnego współdziałania człowieka. Do bogactw naturalnych zaliczamy więc, 1) bogactwa mineralne, jako źródło produkcji górniczej, 2) gle-

bę, jako źródło produkcji rolnej, oraz 3) klimat, jako czynnik, wywierający doniosły wpływ na urodzajność gleby, na stan wegetacji roślin i zwierząt oraz na rozwój energii ludzkiej. Bogactwa naturalne posiadają wartość dwojakiego rodzaju: 1) wartość naturalną, o której decydują zasoby minerałów w ziemi, urodzajność gleby i charakter klimatu, oraz 2) wartość położenia, zależna od położenia gruntów w stosunku do pewnych centrów gospodarczych. O ile więc wartość naturalna bogactw naturalnych jest ich cechą przyrodzoną, niezależną od woli człowieka, o tyle wartość położenia jest tworem sztucznym, jest rezultatem działalności ludzkiej, od której w znacznym stopniu zależy rozmieszczenie przemysłu przetwórczego, handlu i rynków zbytu.

Bogactwa mineralne posiadają wartość naturalną ze względu na ilość i jakość znajdujących się na odpowiednich terenach minerałów. Wartość wszelkich tego rodzaju bogactw, a więc wartość wszelkich kopalń, terenów naftowych, kamieniołomów i t. p. należy obliczać według wzoru (13), w którym przez $u_1, u_2, \dots u_n$ należy rozumieć całkowitą wartość wydobytych minerałów, a przez $k_1, k_2, \dots k_n$ — koszty ich wydobycia, wszystko w kolejno po sobie następujących okresach czasu. Do kosztów wydobycia minerałów należy tu zaliczać wszelkiego rodzaju koszty eksploatacji kopalń, a mianowicie: robociznę, koszt nabycia odpowiednich materiałów pomocniczych, wszelkie inne koszty eksploatacyjne, nie wyłączając amortyzacji kapitału, inwestowanego w danym zakładzie górniczym, na danej kopalni lub na kamieniołomie.

Gleba jako taka nie posiada samodzielnej wartości, lecz jedynie w połączeniu z klimatem. Bez powietrza, bez światła i ciepła słonecznego, bez opadów atmosferycznych nie byłoby możliwe żadne życie organiczne na ziemi, a zatem nie mogłoby być produkcji rolnej. Wartość ziemi, jako łączną wartość gleby i klimatu, należy obliczać według wzoru (13), w którym zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ podstawiamy roczne wartości plonów, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wy-

sokość każdorazowych kosztów produkcji, a w szczególności wartość zużytych nasion, nawozów, wartość wykonanej pracy, odpowiednie sumy na amortyzację inwentarza żywego i martwego, budynków, melioracji i t. p.

Nie mogąc oddzielić wartości gleby od wartości klimatu, można sobie wyrobić jednak pewne pojęcie o znaczeniu gleby w ogólnej wydajności ziemi, badając różnice w urodzajności różnych gleb w jednym i tym samym klimacie. Różnice te będą się więc przedstawiały jako pewnego rodzaju renta, t. zw. renta różniczkowa. Kapitalizując ją według wzoru (13), w którym zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ należy podstawiać wartości plonów, osiągniętych na porównywanych obszarach ziemi, jednakowych co do wielkości i znajdujących się w jednym klimacie, lecz posiadających niejednakową glebę, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — analogiczne różnice w wysokości kosztów produkcji — wszystko w odpowiednich następujących kolejno po sobie okresach czasu, otrzymamy pewne sumy wartości, które będą dawały właściwą miarę wpływu różnej wartości gleby, t. j. jej składu fizycznego i chemicznego, na ogólną wartość ziemi.

Analogicznie można obliczać znaczenie klimatu dla urodzajności ziemi. W tym wypadku trzeba porównywać ze sobą jednakowe obszary ziemi o zupełnie jednakowych glebach, lecz znajdujące się w różnym klimacie. Różnicę w wartości klimatu będzie w tym wypadku reprezentowała wartość terazniejsza renty różniczkowej, obliczana według tego samego wzoru (13) i według takich samych zasad, jak w wypadku obliczania wartości gleby. Przy przeprowadzaniu tego rodzaju obliczeń możnaby było wykorzystywać wyniki badań nad różnicami w wartości różnych gleb, a mianowicie w tych wypadkach, kiedy znalezienie w dwóch różnych klimatach dwóch terenów, jednakowych pod względem składu fizycznego i chemicznego gleby, okazałoby się niemożliwe. W podobnych wypadkach możnaby było stosować przeliczanie wartości jednych rodzajów gleby na wartość innych rodzajów gleby, porównywalnych w różnych klimatach.

Klimat posiada wartość nie tylko jako czynnik, wpływający na urodzajność ziemi, lecz również, jako czynnik, mający znaczenie dla podnoszenia sił życiowych człowieka w sposób bezpośredni. Wchodzi tu w rachubę wpływ klimatu na zdrowie człowieka, na rozwój jego sił życiowych, a zatem na jego zdolność do pracy. Wartość klimatu dla człowieka, wartość różnych miejscowości klimatycznych, letniskowych i wypoczynkowych, można obliczać według wzoru (13), o ile zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ podstawiać w nim przyrost energii życiowej ludzi, osiągnięty w poszczególnych okresach czasu wskutek pobytu w danych miejscowościach, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — koszty podróży ludzi od miejsc zamieszkania do odpowiednich miejscowości, a oprócz tego koszty transportu artykułów spożywczych i innych dóbr, przeznaczonych na zaspokojenie potrzeb osób, przebywających na letniskach.

Wartość położenia bogactw naturalnych polega na tem, że wskutek korzystnego ich położenia zostaje zaoszczędzona pewna ilość energii ludzkiej lub też pewna suma kosztów różnego rodzaju. Chodzi tu głównie o położenie odpowiednich gruntów w stosunku do tych miejscowości, które człowiek obrał sobie za teren swej działalności. Ujmowanie wartości położenia gruntów jest więc rzeczą bardzo skomplikowaną, a mianowicie z uwagi na to, że ludzie tworzą skupienia w sposób nader nieregularny, że jedna i ta sama osoba rozwija działalność w różnych miejscach, gdzieindziej może pracować zarobkowo, gdzieindziej zaś zamieszkiwać, a więc i prowadzić gospodarstwo domowe, a w innych znów miejscach zaspakajając swoje różnorodne potrzeby, dokonywać zakupów, używać rozrywek i t. p. Dla tego też tylko w rzadkich wypadkach można mniej więcej wyrazić określić wartość położenia jakichkolwiek bogactw naturalnych, a często trzeba poprzestawać na posługiwaniu się obliczaniem wartości renty różniczkowej.

Położenie bogactw mineralnych ma znaczenie z uwagi na koszty transportu wydobywanych minerałów

do miejsca ich dalszej obróbki a następnie do miejsca ich ostatecznego zużycia. Gdyby wszystkie stadja produkcji były wykonywane w tej samej miejscowości, gdyby z wydobywanych minerałów można było wykonywać odpowiednie wyroby gotowe zaraz na miejscu, to w takim razie wchodziłaby tylko w rachubę odległość terenów kopalnianych od ostatecznych rynków zbytu, t. j. od miejsc zamieszkania nabywców wyrobów gotowych. Skoro jednakże poszczególne stadja produkcji muszą być wykonywane w różnych miejscowościach, a mianowicie ze względu na to, że przy produkcji zachodzi często konieczność używania kilku różnych surowców, wydobywanych w różnych miejscowościach, na przykład węgla i rud żelaznych przy produkcji żelaza i stali, najróżnorodniejszych materiałów budowlanych — przy wszelkiego rodzaju robotach budowlanych, to przy obliczaniu wartości bogactw mineralnych wchodzi w rachubę odległość terenów kopalnianych od miejsc zbytu ostatecznego, ale nie w prostej linii, lecz przez wszystkie miejscowości, w których są wykonywane poszczególne stadja produkcji. Wartość położenia bogactw mineralnych będziemy więc obliczali na podstawie wzoru (13), w którym przez $u_1, u_2, \dots u_n$ będziemy rozumieli koszty transportu z terenów najgorzej położonych, a przez $k_1, k_2, \dots k_n$ — koszty transportu, odnoszące się do badanych terenów kopalnianych.

Analogicznie wartość położenia gruntów rolnych będziemy obliczali według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ koszty transportu od gruntów gorzej położonych, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — koszty transportu, obciążające grunty badane. Koszty transportu również i tutaj winny być obliczane od miejsca produkcji do miejsca zamieszkania konsumentów nie według linii prostej, lecz według linii łamanej, uwzględniającej konieczność zbaczania z najkrótszej drogi celem poddawania artykułów spożywczych pewnym procesom uszlachetniającym po drodze od miejsca produkcji do miejsca konsumcji.

Wartość położenia gruntów ma szczególnie duże znaczenie wówczas, gdy chodzi o grunty miejskie, które nie posiadają, praktycznie biorąc, żadnej wartości naturalnej, lecz jedynie wartość położenia. Teoretycznie mogłyby być one używane do produkcji rolnej, ale ich wartość zostałaby w ten sposób bardzo zmniejszona. Wartość gruntów miejskich jest tem większa, im bliżej są one położone w stosunku do centrum handlowego lub do arteryj komunikacyjnych. Wartość ich będziemy więc obliczali według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ ilości energii ludzkiej, zaoszczędzanej w poszczególnych okresach czasu na przebywanie drogi do danego miejsca w porównaniu z gruntami gorzej położonymi, oraz przyjmując, że $k_1 = k_2 = \dots = k_n = 0$.

Najbardziej typowym wypadkiem, decydującym o wartości gruntów miejskich, są warunki prowadzenia zakładów handlowych. O ile jakkolwiek zakład handlowy jest położony przy głównej arterji komunikacyjnej miasta, a więc przy takiej, przez którą muszą przechodzić wszyscy ewentualni klienci, to w takim razie zakład ten nie potrzebuje ponosić żadnych specjalnych kosztów, mających na celu przyciąganie klientów, które muszą ponosić zakłady, położone w gorszych, mniej uczęszczanych miejscach. Wartość położenia takich zakładów handlowych oblicza się wobec tego według wzoru (13), przez podstawianie w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ sum, zaoszczędzonych w poszczególnych okresach czasu na reklamie, mającej na celu skuteczne przyciągnięcie klientów, w porównaniu z zakładami gorzej położonymi, a więc położonymi zdala od głównej arterji komunikacyjnej, zdala od centrum handlowego, przyjmując, że $k_1, k_2, \dots k_n$ są równe zeru.

Wartość terenów, nadających się spowodu dość znacznego oddalenia od centrum handlowego danego miasta wyłącznie na dzielnice mieszkalne, można obliczać według tego samego wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ różnice w kosztach podróży do centrum han-

dlowego, ponoszone przez osoby tam zamieszkałe, w porównaniu z kosztami podróży osób, zamieszkałych w dzielnicach bardziej oddalonych od centrum handlowego, oraz przyjmując, że $k_1, k_2, \dots, k_n$ są równe zero. Jako koszty podróży wchodzi tu w rachubę zarówno faktyczne wydatki, jak też i zużycie energii tych osób, które odbywają podróże od miejsca zamieszkania do centrum handlowego. Poza tym wchodzi tu w rachubę nie tylko podróże w celach zarobkowych, lecz również i podróże w celach dokonywania zakupów, szukania rozrywek i t. p. Zużycie energii osób podróżujących reprezentuje tutaj to, co zwykle nazywamy stratą czasu.

ROZDZIAŁ III

WARTOŚĆ DÓBR NIEMATERJALNYCH

Według powszechnie panujących poglądów ekonomia powinna się ograniczać wyłącznie do badania tej strony działalności ludzkiej, która jest związana z produkcją i wymianą dóbr materialnych, a zatem nie może wkraczać w dziedzinę, dotyczącą dóbr niematerialnych, zastrzeżoną dla nauk filozoficznych i socjologicznych. Pogląd ten nie da się jednak utrzymać chociażby tylko z tego względu, że nie można należycie określać wartości dóbr materialnych bez rozwiązania kwestji wartości pewnych dóbr niematerialnych, a mianowicie wartości sztuki i wogóle wrażeń estetycznych oraz wartości uczuć, a to dlatego, że dobra materialne posiadają obok wartości zasadniczej, materialnej również i pewną wartość estetyczną oraz uczuciową. Pozatem trzeba mieć na uwadze również i to, że wciągnięcie w zakres rozważań ekonomicznych zagadnienia wartości dóbr niematerialnych, jak zobaczymy później, znakomicie ułatwia rozwiązywanie całego szeregu zagadnień ekonomicznych, a przede wszystkim tych, które dotyczą teorii produkcji. Z powyższych względów w rozważaniach nad teorią wartości nie należy pomijać kwestji wartości dóbr niematerialnych, tembardziej, że może ona być rozwiązana według tych samych zasad, na podstawie których określamy wartość dóbr materialnych. Ten sam wzór (13), stosujący

się do obliczania wartości wszelkich bogactw materialnych, może być używany również i do określania wartości dóbr niematerialnych.

§ 1. *Wartość nauki*

Z punktu widzenia wartości należy podzielić wszystkie nauki o świecie zewnętrznym na następujące trzy grupy: 1) nauki o świecie nieorganicznym, 2) nauki o świecie organicznym oraz 3) nauki społeczne. Następnie zaś w każdej z tych trzech grup należy jeszcze wyodrębnić trzy rodzaje nauk, a mianowicie: 1) nauki praktyczne czyli stosowane, 2) nauki teoretyczne czyli czyste oraz 3) nauki opisowe czyli pomocnicze. W ten sposób otrzymujemy dziewięć rodzajów nauk, z których każdy posiada inne cechy, nadające odpowiednim naukom większą lub mniejszą wartość. Omówimy najpierw wartość trzech głównych grup nauk, a następnie określimy, na czym polega wartość każdego z trzech rodzajów nauk, dających się wyodrębnić w każdej grupie.

Nauki o świecie nieorganicznym mają wartość ze względu na to, że przyczyniają się do dokonywania wszelkich wynalazków z dziedziny techniki. Z punktu widzenia wartości wszelkie wynalazki techniczne należy podzielić na dwie kategorie: 1) na wynalazki, zwiększające użyteczność znajdujących się na świecie zasobów energii i materji, a zatem polegające na zwiększaniu U w równaniu (2), oraz 2) na wynalazki, polegające na zmniejszaniu kosztów produkcji czyli na zmniejszaniu K w równaniu (2).

Do pierwszej kategorii wynalazków, a więc do tych, które polegają na zwiększaniu U w równaniu (2), zaliczamy wszelkie wynalazki, przyczyniające się do odkrycia jakiejś nowej, nieznannej dotychczas użyteczności istniejących w naturze rodzajów energii i materji. Może tu chodzić przede wszystkim o znalezienie zastosowania dla takiego rodzaju materji lub energii, którego dotychczas wogóle nie umiano zużytkować, na przykład zastosowanie że-

laza do wyrobu pierwszych narzędzi, dając początek t. zw. epoce żelaznej, albo też zużytkowanie węgla jako materiału opałowego, nafty jako środka otrzymywania sztucznego światła i t. p. Pozatem do tej samej kategorii należy bardzo liczna grupa wynalazków, polegających na odkryciu nowego zastosowania takich rodzajów energii i materji, które dotychczas były używane do innych celów. Jako przykłady tego rodzaju wynalazków można przytoczyć zastosowanie żelaza i stali do wyrobu różnych maszyn lub do celów budowlanych, zastosowanie węgla do wytwarzania gazu świetlnego lub do otrzymywania elektryczności, zastosowanie ropy naftowej jako paliwa do parowozów i okrętów, a benzyny jako siły pędnej do motorów spalinowych i t. p.

W wypadkach odkrycia nowej użyteczności jakiegokolwiek rodzaju materji lub energii wzrasta w odpowiednim stosunku wartość tych terenów kopalnianych, które zawierają dane minerały i kopaliny. Jak wiadomo, wartość naturalna terenów kopalnianych mierzy się skapitalizowaną według wzoru (13) wartością minerałów, wydobywanych w poszczególnych okresach czasu. O ile więc wskutek dokonania pewnych wynalazków wzrośnie zapotrzebowanie określonych minerałów, to wzrośnie również w odpowiednim stosunku wartość terenów kopalnianych. Stały wzrost wartości różnych terenów kopalnianych w miarę rozwoju gospodarczego tłumaczy się właśnie dokonywaniem takich wynalazków, które wskutek odkrycia nowych zastosowań praktycznych pewnych kopalin przyczyniają się do wzrostu zapotrzebowania na te kopaliny.

Przykładów gwałtownych zmian w wartości różnych terenów kopalnianych pod wpływem dokonywania nowych wynalazków można naliczyć bardzo wiele. Do największych zmian zaliczamy silny wzrost wartości kopalń miedzi na przełomie XIX i XX stulecia wskutek szybkiego rozrostu przemysłu elektrotechnicznego z uwagi na to, że miedź, o ile pominąć zbyt kosztowne srebro, jest najlepszym przewodnikiem elektryczności. Nieco później, bo już w ciągu bieżą-

cego stulecia, można było obserwować silną hausse'ę na terenach naftowych pod wpływem rozpowszechnienia się używania silników spalinowych, przede wszystkim w związku z rozwojem automobilizmu.

Wzrost wartości terenów kopalnianych jest z reguły skutkiem dokonania jakiegoś wynalazku, polegającego na odkryciu nowej użyteczności. Gdyby nie było pierwszego wynalazku, nadającego użyteczność takim rodzajom energii, które dotychczas nie miały żadnego zastosowania, to odpowiednio tereny kopalniane nie przedstawiałyby absolutnie żadnej wartości, chyba tylko jako grunty rolne. Gdyby zaś nie było dalszych wynalazków, znajdujących nowe zastosowania już eksploatowanych minerałów, nie byłoby żadnego powodu do tego, aby miał nastąpić wzrost wartości odpowiednich terenów kopalnianych. Wobec tego wartość wszelkich wynalazków, polegających na odkryciu nowej użyteczności, bez względu na to, czy chodzi o takie rodzaje energii lub materji, które dotychczas nie były użytkowane, czy też o takie, które znalazły już pewne zastosowanie, można określać jako równą przyrostowi wartości odpowiednich terenów kopalnianych, który nastąpił pod wpływem danego wynalazku.

Co się tyczy wynalazków drugiej kategorii, polegających na umożliwieniu dokonywania różnych oszczędności na kosztach produkcji czyli na zmniejszaniu K w równaniu (2), do których zaliczamy wszelkie maszyny, urządzenia wytwórcze, środki transportowe i t. p., to ich wartość będziemy obliczali według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ wartość wszystkich wynikających z zastosowania danego wynalazku maszyn i innych dóbr produkcyjnych, wytworzonych w poszczególnych okresach czasu, a zamiast $k_1, k_2, \dots, k_n$ — koszty produkcji tych maszyn i innych dóbr produkcyjnych.

Nauki o świecie organicznym mają wartość o tyle, o ile przyczyniają się do rozwoju medycyny, higieny oraz hodowli roślin i zwierząt.

Leczenie ludzi jest tworzeniem wartości równie dobrem, a z pewnego punktu widzenia nawet lepszym niż produkcja dóbr materialnych, a to dlatego, że przez usuwanie dolegliwości fizycznych zwiększa się zdolność człowieka do pracy, a w pewnych wypadkach nawet ratuje mu się życie. I jeżeli produkcja dóbr materialnych polega na stwarzaniu takich użyteczności, które stanowią zaledwie pewien ułamek tej użyteczności, jaką przedstawia sobą energia ludzka, to leczenie ludzi jest bezpośrednim zwiększaniem tej właśnie energii życiowej człowieka, posiadającej większą wartość niż jakiegokolwiek energia fizyczna. Wartość jakiegokolwiek metody leczenia będziemy mierzyli według wzoru (13), w którym zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ będziemy podstawiali te ilości energii ludzkiej, jakie zostały uchronione przed zniszczeniem w poszczególnych okresach czasu, zarówno wskutek utraty życia, jak i wskutek utraty zdrowia, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie koszty leczenia w tych samych okresach czasu, zarówno w postaci zużywania odpowiednich środków leczniczych, jak i w formie zużycia energii tych osób, które będą się zajmowały leczeniem tych ludzi lub pielęgnowaniem ich w chorobie, ponadto w formie amortyzacji różnych urządzeń leczniczych, zwłaszcza szpitalnych.

W analogiczny sposób należy ujmować wartość higieny. Jej zadaniem jest zapewnienie człowiekowi możliwie najdłuższego życia i utrzymywania jego sił na możliwie najwyższym poziomie. Gdy medycyna stara się usuwać wszelkie objawy chorobowe organizmu ludzkiego, które już się zdołały ujawnić, to higiena dąży do tego, aby nie dopuścić do powstawania tego rodzaju objawów, aby zapobiec tworzeniu się różnych chorób i niedomagań organizmu. Wobec tego wartość higieny będziemy mierzyli, podstawiając we wzór (13) zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ kolejne ilości strat energii ludzkiej, od jakich ludzie zdołali się uchronić, lub też kolejne przyrosty energii ludzkiej w poszczególnych okresach czasu, wynikłe ze ścisłego stosowania się do wska-

zań higieny, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie koszty, ponoszone w związku z zachowywaniem przepisów higieny. Należy zresztą mieć na uwadze to, że prowadzenie życia higienicznego niezawsze pociąga za sobą wzrost kosztów, dość często bowiem bywa połączone z pewnymi oszczędnościami, na przykład w wypadku zaprzestania używania alkoholu, tytoniu, lub też w wypadku ogólnego ograniczenia ilości spożywanych pokarmów i t. d. W podobnych wypadkach zysk jest podwójny, gdyż zamiast dodatkowych kosztów mamy jeszcze pewne oszczędności.

Hodowla roślin i zwierząt posiada wartość analogiczną do tej, jaką przypisujemy higienie oraz medycynie, ta tylko pomiędzy nimi zachodzi różnica, że hodowla dotyczy roślin i zwierząt, a higiena i medycyna — ludzi. Wartość hodowli można więc mierzyć według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ kolejne wartości otrzymanych produktów hodowlanych, włączając w to również i wzrost drzewostanu oraz przychówek zwierząt, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie koszty produkcji hodowlanej — wszystko w poszczególnych okresach czasu. Wartość weterynarii należy obliczać w taki sam sposób, jak wartość medycyny.

Nauki społeczne przedstawiają pewną wartość z tego względu, że przyczyniają się do zaoszczędzenia ludziom mniejszych lub większych ilości energii drogą wprowadzania udoskonaleń w organizacji wszelkiej działalności ludzkiej. Wchodzą tu w rachubę zarówno oszczędności, dokonywane w pojedynczych gospodarstwach i przedsiębiorstwach albo też jakichkolwiek instytucjach społecznych wskutek stosowania zasad naukowej organizacji pracy, jak i te oszczędności, które osiągamy w gospodarstwie społecznym wskutek prowadzenia odpowiedniej polityki, opierającej się na badaniach ekonomicznych i socjologicznych. Wartość wszelkiej organizacji należy obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ kolejne ilości pracy ludzkiej i innych kosztów, zaoszczędzo-

ne w poszczególnych okresach czasu wskutek stosowania udoskonalonych metod organizacyjnych, a zamiast $k_1, k_2, \dots \dots k_n$ — wszelkie koszty, jakie pociąga za sobą wprowadzenie i utrzymywanie danego systemu organizacyjnego. Szczególne znaczenie mają tutaj koszty, wynikające z przejściowej dezorganizacji podczas przeprowadzania wszelkich zmian w organizacji czy to gospodarstwa indywidualnego, czy też gospodarstwa społecznego, czy to w ustroju gospodarczym, czy też w ustroju politycznym.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że wszelkie nauki przedstawiają pewną wartość z tego względu, że w taki czy inny sposób ułatwiają człowiekowi działalność gospodarczą. Nauki o świecie nieorganicznym czynią to drogą umożliwienia ludziom opanowywania martwych sił natury czy to przez odkrywanie ich użyteczności czy też przez wynajdywanie ich zastosowania dla zastępowania pracy ludzkiej. Nauki o świecie organicznym prowadzą znów albo do wytwarzania nowych ilości energii życiowej, jak w wypadku wynajdywania różnych wskazań higienicznych, albo też do zapobiegania niszczeniu energii życiowej, jak to czyni medycyna. A wreszcie nauki społeczne przyczyniają się do dokonywania oszczędności w pracy ludzkiej drogą wynajdywania metod racjonalnej organizacji pracy. We wszystkich wypadkach nauki mają na celu bądź ułatwianie produkcji energii życiowej albo służących do tego środków materialnych, bądź też zapobieganie niszczeniu lub nadmiernemu jej zużywaniu.

Wartość nauki będziemy obliczali według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ bądź wartości dodonywanych na jej podstawie wynalazków, bądź ilości wyprodukowanej dzięki niej energii życiowej, bądź wreszcie ilości pracy ludzkiej, zaoszczędzonej wskutek stosowania racjonalnej organizacji, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — pozostające jeszcze do poniesienia koszty dokonywania wynalazków, odkrywania wskazań leczniczych i higienicznych lub wynajdywania metod organizacji — wszystko w kolejno po sobie

następujących okresach czasu. Z tego wynika, że stosunkowo największą wartość reprezentują nauki praktyczne, a mianowicie nauki techniczne wszelkiego rodzaju, medycyna, higiena, hodowla oraz nauka organizacji i polityka, ponieważ zawierają one ostateczne wskazówki naukowe dla działalności praktycznej, ponieważ wykorzystanie ich w praktyce wymaga tylko względnie niewielkich kosztów. Większych kosztów wymagają już nauki czyste: fizyka, i chemia, biologia i psychologia oraz ekonomia i socjologia, ponieważ w tym wypadku oprócz kosztów samej działalności praktycznej trzeba jeszcze ponieść pewne koszty w związku z koniecznością wynalezienia praktycznych zastosowań zdobytej wiedzy teoretycznej czyli opracowania odpowiednich działów nauk stosowanych. Stosunkowo najmniejszą wartość przedstawiają nauki pomocnicze, opisowe, gdyż zawierają one tylko uporządkowany w pewien sposób materiał obserwacyjny, na podstawie którego mają być dokonywane uogólnienia teoretyczne, a zatem do tego, aby mogły być wykorzystane w praktyce, trzeba jeszcze ponieść koszty badań teoretycznych, koszty badań z dziedziny odpowiednich nauk stosowanych a wreszcie koszty samej działalności praktycznej.

§ 2. *Wartość etyki*

Niezgodne z etyką działania pociągają za sobą odpowiedzialnie straty energii ludzkiej bądź jej produktów w postaci najróżnorodniejszych dóbr materialnych i niematerialnych, na przykład różnych dzieł sztuki. Dlatego też wartość etyki należy obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ ilości energii ludzkiej oraz wartość różnych dóbr materialnych i niematerialnych, jakie zostały zaoszczędzone w poszczególnych okresach czasu przez wszystkich członków danego społeczeństwa wskutek zastosowania się do wymagań etyki, oraz przyjmując, że $k_1 = k_2 = \dots = k_n = 0$. Co się zaś dotyczy samych strat społecznych, będących rezultatem niedostatecznego poziomu moral-

nego w społeczeństwie, to ich charakter jest zależny od tego, czy istnieją środki prawne, umożliwiające udzielenie poszkodowanym odpowiedniego zadośćuczynienia za wyrządzone im szkody.

Jeżeli państwo daje poszkodowanemu opiekę prawną, jeżeli daje mu możliwość uzyskania należytej satysfakcji, czy to w postaci odpowiedniego wynagrodzenia szkód i strat, czy też przynajmniej w postaci wymierzenia przestępcy zasłużonej kary, to straty, wynikające z dokonywania czynów nieetycznych, polegają na zużywaniu energii ludzkiej w kierunku zwalczania przestępczości i niemoralności, zamiast w kierunku wytwarzania konkretnych dóbr materialnych lub niematerialnych. Wchodzą tu więc w rachubę przede wszystkim wysiłki, ponoszone przez samego poszkodowanego przy dochodzeniu przez niego swych praw, a ponadto wysiłki tych osób, które w jakikolwiek sposób współdziałają z poszkodowanym w jego staraniach o uzyskanie odpowiedniego zadośćuczynienia, bądź w imieniu tego poszkodowanego (adwokaci, obrońcy i t. p.), bądź też w imieniu państwa (policja, administracja sprawiedliwości i t. p.).

Do strat społecznych spowodu działań nieetycznych, pociągających za sobą pewne sankcje prawne, należą nie tylko koszty walki z przestępstwami, przewidzianymi przez kodeks karny, lecz również i koszty procesów cywilnych. Główną przyczyną istnienia procesów cywilnych jest pragnienie osiągnięcia niezapracowanych i niezasłużonych zysków drogą niewypełniania zaciągniętych zobowiązań lub też drogą wykorzystywania sytuacji przez wierzyciela na szkodę dłużnika. Ale również i w tych wypadkach, kiedy zachodzi spór o samą istotę prawa, na przykład w wypadkach zmiany rzeczywistej wartości zobowiązań wskutek wahań siły nabywczej pieniądza i konjunktury, koszty procesów cywilnych są rezultatem niezadowolającego rozwiązania pewnych bardziej skomplikowanych kwestyj etycznych lub też niewłaściwego uregulowania ich przez prawodawstwo. Dla-

tego też koszty procesów cywilnych, polegające zresztą na zużywaniu energii osób, wiodących spór, ich prawnych przedstawicieli, sędziów i arbitrów oraz ewentualnych świadków, należy uważać całkowicie za skutek braku etyki w szerokim znaczeniu tego pojęcia, a więc zarówno jako rezultat niedostatecznego rozwinięcia się zmysłu moralnego w społeczeństwie, jak też i na skutek zbyt małej wiedzy społeczeństwa w sprawach, mających taki lub inny związek z etyką, nieobojętnych z punktu widzenia moralnego.

Co się tyczy takich wypadków, kiedy niema żadnych sankcyj prawnych, żadnego autorytetu, który bierze interesy poszkodowanego w obronę, to zachodzą trzy różne możliwości, a mianowicie: 1) odpowiednie przepisy prawne mogą istnieć, ale z tych czy innych powodów nie mogą mieć zastosowania w praktyce, 2) niema żadnych norm prawnych lub zwyczajowych, któreby broniły poszkodowanych, oraz 3) niema i nie może być żadnych norm prawnych. Ten ostatni wypadek zachodzi w stosunkach międzynarodowych, ponieważ ponad państwami niema żadnego autorytetu, a gdyby został stworzony, to w takim razie państwo przestałoby istnieć, jako odrębna jednostka polityczna i winno być traktowane jako część wyższej jednostki w postaci związku państw czy też państwa związkowego.

Jeżeli odpowiednie przepisy prawne istnieją, to z tego jeszcze nie wynika, aby były stosowane w praktyce. Niezawsze bowiem stoi na wysokości zadania administracja państwa w zakresie walki z przestępczością, a wskutek tego pewna ilość przestępstw pozostaje niewykrytych, a pewna liczba sprawców — nieujawnionych. Niezawsze poszkodowany chce i może korzystać z ochrony prawnej: w pewnych wypadkach zraża się zbyt wysokimi w stosunku do poniesionych strat kosztami procesu, w innych nie posiada wogóle potrzebnych na prowadzenie sprawy funduszy, w innych wreszcie brak mu dokumentów lub świadków, potrzebnych do udowodnienia pretensji.

We wszystkich wymienionych wyżej wypadkach niewykonywania prawa, a zwłaszcza wówczas, gdy poszkodowany rezygnuje z dochodzenia swych praw na drodze sądowej, niema kosztów sądowych ani też jakichkolwiek innych kosztów prowadzenia sporów prawnych. Z tego jednakże nie wynika, aby nie było żadnych strat społecznych. Straty istnieją, ale polegają nie na kosztach procesowych, lecz na rozpowszechnianiu się zwyczajów zdobywania zysków drogą występku lub niewypełniania zobowiązań. Znaczna część energii społecznej, znaczna ilość wysiłków ludzkich zostaje wówczas skierowywana nie na wytwarzanie nowych dóbr, nie na produkowanie nowych wartości, lecz na zdobywanie dochodu kosztem innych osób. Gdy prowadzenie procesów zużywa energię osób poszkodowanych, ich prawnych przedstawicieli i administracji państwowej, to zaniedbywanie walki z przestępczością i nieuczciwością prowadzi do zużywania energii licznych członków społeczeństwa na działania nieetyczne, na bogacenie się kosztem innych osób, bez przysparzania społeczeństwu nowych wartości.

Jeżeli społeczeństwo daje swoim członkom jakiekolwiek możliwości osiągania niezapracowanych dochodów, to istniejące wśród ludzi tendencje do korzystania z niezasłużonych dochodów natychmiast zaczynają się ujawniać. Charakterystycznym tego przykładem jest szybki rozwój spekulacji w okresach inflacji. W krajach, które przeżyły orgię inflacyjną, można było łatwo zauważyć, jak wiele uwagi poświęcano staraniom osiągnięcia zysków ze spekulacji na towarach, papierach wartościowych, walutach i t. p. W przedsiębiorstwach przemysłowych mało się wówczas zwracało uwagi na to, aby osiągnąć wyższy dochód drogą udoskonaleń technicznych i organizacyjnych, gdyż cały niemal wysiłek kierownictwa szedł w tym celu, aby przez umiejętne wykorzystywanie konjunktur rynkowych, a przede wszystkim wahań siły nabywczej pieniądza uzyskiwać doraźne spekulacyjne dochody. Praca twórcza w dziedzinie

techniki i organizacji produkcji była w tych czasach zbyt trudna i uciążliwa w porównaniu z łatwością spekulacji, a zyski zbyt małe. Nic więc dziwnego, że zgodnie z zasadą rentowności zajmowano się wówczas więcej spekulacją, która przy stosunkowo niewielkim wysiłku dawała duże zyski, niż techniką i organizacją, które nie były nawet w przybliżeniu tak zyskowe jak spekulacja.

Analogiczne objawy kroczenia ludzi po linii najmniejszego oporu, po linii łatwych choć niezasłużonych zysków widzimy również i wówczas, gdy zachodzą wypadki rezygnowania poszkodowanych z dochodzenia swych praw na drodze sądowej albo zaniedbywania przez państwo lub też przez samo społeczeństwo karania za czyny nieetyczne. Nie chodzi tu zresztą wyłącznie o kary sądowe, gdyż w wypadkach niewypełniania zobowiązań wystarcza najzupełniej o d m o w a kredytu, w wypadkach niesumienności sprzedawcy — utrata klienteli i t. p., chodzi bowiem tylko o to, aby za popełnianie czynów nieetycznych były wogóle jakieś odpowiednie konsekwencje. Gdy ich niema, zjawia się dla ludzi, nieposiadających silnie rozwiniętego poczucia moralnego, pokusa do korzystania z nadarzających się okazji osiągania niezapracowanych zysków. W ten sposób ogólna suma strat społecznych staje się większa niż byłaby wówczas, gdyby istniejące sankcje cywilne lub karne były stosowane i wykonywane.

Nie wszystkie działania nieetyczne, dokonywane przez jedne osoby na szkodę innych, pociągają za sobą jakieś konsekwencje prawne, karne lub cywilne. W wielu wypadkach nie została jeszcze należycie wykształcona świadomość niezgodności z etyką pewnych działań. Normy prawne dopiero się tworzą w społeczeństwie i nie zostały jeszcze ustalone i uznane za obowiązujące, lecz czasem staną się prawem. Życie wciąż tworzy nowe zagadnienia moralne i prawne. Ilość przepisów prawnych jest dziś znacznie większa niż dawniej, a należy się spodziewać, że w przyszłości, w miarę coraz większego różniczkowania się

form życia społecznego i gospodarczego będzie się w dalszym ciągu zwiększała również i twórczość ustawodawcza. Jednakże wszystkie tego rodzaju zmiany i uzupełnienia rzadko tylko mają większe znaczenie, przeważnie bowiem polegają na odpowiednim rozwinieciu już istniejących norm prawnych i dostosowaniu ich do nowych warunków życia. Zresztą brak odpowiednich zmian i przepisów prawnych jest stosunkowo łatwo zastępowany przez należyte postępową interpretację już istniejących przepisów prawnych.

W takich warunkach jedyną poważną przyczyną tego, że przepisy prawne nie regulują wszystkich działań, nieobjętych z punktu widzenia moralności, jest to, że prawo, będąc w zasadzie równe dla wszystkich, uwzględnia wyłącznie minimalne wymagania etyczne, jednakowe dla wszystkich, pozostawia jednak na uboczu wszystkie niemal wyjątkowe, specjalne wymagania moralne, stawiane osobom, należącym do pewnych zawodów, a przede wszystkim jednostkom, piastującym wyższe stanowiska w hierarchii społecznej. Istnieje znaczna rozpiętość nie tylko w skali ludzkich uzdolnień, lecz również i pod względem kultury etycznej. I jeżeli jest słuszne, aby wyższe stanowiska w drabinie społecznej były zajmowane przez jednostki, obdarzone większymi zdolnościami, to w takim razie powinniśmy również wymagać, aby stanowiska kierownicze były powierzane przy równych kwalifikacjach umysłowych i zawodowych tym osobom, które posiadają wyższe kwalifikacje moralne. Gospodarstwo społeczne jest narażane na straty nie tylko wówczas, gdy wyższe stanowiska są powierzane osobom mniej zdolnym i mniej wykształconym, lecz również i wtedy, gdy otrzymują je ludzie, posiadający stosunkowo zbyt słabo rozwinięty zmysł moralny.

Wszelkie niesprawiedliwe obchodzenie się przełożonych z podwładnymi, o ile chodzi o pojedyncze gospodarstwa lub instytucje, oraz rządzących z rządzonymi, o ile chodzi o całe gospodarstwo społeczne, musi wywołać odpowiednie skutki, odpowiednią

reakcję ze strony podwładnych i rządzonych. Skutki te mogą mieć dwojaki charakter, zależnie od tego, czy pokrzywdzone jednostki lub grupy społeczne mają nadzieję osiągnięcia zmiany stosunków czy też nie. Jeżeli wśród podwładnych lub rządzonych istnieje wiara w możliwość usunięcia niesprawiedliwych szefów lub niemoralnych rządów, to będą oni wytyżali swoje siły w tym celu, aby osiągnąć pożądane zmiany stosunków politycznych i społecznych. W ten sposób walki polityczne wszelkiego rodzaju, zarówno te, które mają podkład socjalny, jak i takie, które mają charakter czystych walk politycznych, będą pochłaniały znaczne ilości energii społeczeństwa, będą pociągały za sobą takie straty, których możnaby było uniknąć, gdyby przełożeni i rządzący zechcieli stosować się do wymagań etyki. Jeżeli zaś pokrzywdzeni dojdą do przekonania, że ich wysiłki w celu zmiany stosunków są bezowocne, to ulegnie odpowiedniej redukcji ich aktywność, ich zdolność do pracy, ogarnie ich apatia i zniechęcenie, a w rezultacie osłabnie tempo rozwoju gospodarczego, zmniejszy się stopa przyrostu bogactwa społecznego.

Wydajność pracy osób, mających zatrudnienie w jakiejkolwiek instytucji, jest w znacznym stopniu zależna od jej kierownictwa. Przyzwoite traktowanie podwładnych, sprawiedliwość w rozdawaniu awansów, w wynagradzaniu pracowników, w wymierzaniu kar za przewinienia — wszystko to są czynniki, potęgujące wydajność pracy wszystkich pracowników, a mianowicie drogą zwiększania ich ochoty do pracy, drogą wydobywania z nich stosunkowo znacznych ilości energii. Natomiast wszelkie niesprawiedliwe, a nawet tylko nietaktowne obchodzenie się z podwładnymi natychmiast odbija się na wydajności ich pracy, gdyż wprowadza ich w stan przygnębienia i zniechęcenia albo też w stan gniewu.

Atmosfera psychiczna, w jakiej człowiek pracuje, ma doniosłe znaczenie dla jego zdolności do pracy. Praca, wykonywana z musu, odrabiana jak pańszczyzna, nie może

być tak wydajna, jak praca, spełniana z radością i ochotą. Wszelka praca, w silniejszym stopniu umysłowa, w słabszym fizyczna, jest wynikiem odpowiedniego funkcjonowania centralnego systemu nerwowego, rezultatem działalności władz psychicznych człowieka. Z tego względu wszystko to, co zakłóca równowagę i harmonję tych władz, co osłabia sprawność centralnego systemu nerwowego, działa ujemnie na wydajność pracy ludzkiej. Świadomość doznanych krzywd, poczucie niesprawiedliwości przełożonych jest jednym z bardzo ważnych powodów zakłócenia wewnętrznej równowagi i harmonji mózgu ludzkiego, jest jedną z najważniejszych przyczyn osłabienia aktywności i sprawności systemu nerwowego człowieka.

Nie należy lekceważyć braku zmysłu moralnego u ludzi, zajmujących stanowiska kierownicze, gdyż wynikające stąd straty przedstawiają się bardzo poważnie. Postarajmy się naprzykład obliczyć straty, ponoszone przez społeczeństwo wskutek uprawiania systemu protekcyjnego w znaczeniu uzależnienia udzielania posad i awansów nie od kwalifikacyj umysłowych i moralnych kandydata lub pracownika, lecz od jakichkolwiek innych czynników. Przypuśćmy, że utrzymywanie takiego niesłusznego i niesprawiedliwego systemu pociąga za sobą obniżenie wydajności pracy chociażby tylko o 1%, co jest szacunkiem bardzo niskim, to suma strat w takim kraju jak Polska, liczącym ponad 15 milionów ludzi zdolnych do pracy, będzie z tego powodu większa od tych strat, jakie gospodarstwo społeczne kraju poniosłoby wówczas, gdyby cholera lub jaka inna epidemia pociągnęła za sobą śmierć 150 tysięcy ludzi.

Pomimo tak znacznych strat, jakie dla gospodarstwa społecznego pociąga za sobą brak etyki u osób, stojących na wyższych stopniach drabiny społecznej, wciąż jeszcze uważamy moralność władz za cnotę, a nie za obowiązek. Gdy jakiś zwyrodnialec zamorduje człowieka, oburzamy się, żądamy surowej kary, natomiast nie pociągamy do żadnej odpowiedzialności karnej tych ludzi, którzy nie mogą się zdobyć

na sprawiedliwe traktowanie zależnych od siebie osób. A przecież suma strat społecznych, wynikająca z tego, że na czele jakiegoś przedsiębiorstwa stoi osoba, nieposiadająca dostatecznie wyrobionego zmysłu moralnego, jest bardzo często znacznie większa od tej straty, jaką społeczeństwo ponosi wskutek zamordowania jednego człowieka.

Te same zasady, które służą do określania szkodliwości nieetycznego postępowania zwierzchników w stosunku do podwładnych w pojedynczych instytucjach, mają również zastosowanie i do oceny wysokości strat, ponoszonych przez społeczeństwo wskutek niezgodnego z etyką traktowania rządzonych przez rządzących. I tutaj następują straty, bądź w postaci zużywania energii stronnictw politycznych we wzajemnem zwalczaniu się, bądź też w postaci doprowadzania do zupełnej bierności licznych członków społeczeństwa. Nieetyczny stosunek zwierzchników do podwładnych i rządzących do rządzonych powoduje straty społeczne również i w ten sposób, że przewrót polityczny, który w podobnych wypadkach prędzej czy później następuje, pociąga za sobą konsekwencje w postaci wymierzenia odpowiedniej kary byłym przełożonym przez ich dawnych podwładnych. Bez względu na to, jaka to będzie kara: śmierć, więzienie, czy też wyrzucenie poza nawias życia społecznego bez pozbawienia wolności, zawsze ten kapitał umysłowy, który reprezentują osoby, ponoszące karę, będzie dla społeczeństwa stracony.

Pozostaje jeszcze do omówienia ostatnia kategoria strat społecznych spowodu działań nieetycznych, a mianowicie straty w wypadku zatargów międzynarodowych. Brak jakiegoś czynnika nadrzędnego, jakiegoś autorytetu, stojącego ponad państwami, powoduje, że wszelkie działania ze strony jednego państwa na szkodę drugiego prowadzą bądź do wojen gospodarczych, bądź też do walk zbrojnych. W obydwóch wypadkach powstają straty dla wszystkich narodów walczących. W wypadkach zatargów celnych straty polegają na zahamowaniu naturalnych kierunków handlu zagranicznego,

na wytwarzaniu sztucznych przeszkód dla swobodnego i najbardziej ekonomicznego rozwoju gospodarczego krajów. Co się zaś tyczy strat, ponoszonych przez strony walczące podczas zatargów zbrojnych, to polegają one na zniszczeniach wojennych w najszerszym znaczeniu tego pojęcia, obejmującym zarówno straty w ludziach, jak i straty w materiałach wojennych oraz dobrach materialnych, zarówno zniszczenia bezpośrednie, jak i zniszczenia pośrednie w postaci zmarnowania energii na wojnę zamiast na cele produkcyjne.

§ 3. Wartość sztuki

Wszelkiego rodzaju wrażenia estetyczne, zarówno zmysłowe, jak i intelektualne, zarówno te, których dostarcza sama natura, jak i te, które wywołują w nas dzieła sztuki czystej lub stosowanej, potęgują w różny sposób aktywność całego organizmu, a przede wszystkim aktywność centralnego systemu nerwowego, w którym znajdują się wszystkie ośrodki czuciowe: wzrokowe, słuchowe, dotykowe, smakowe oraz węchowe, a także i ośrodki kojarzeniowe, odbierające intelektualne wrażenia estetyczne. Tą drogą wrażenia estetyczne zwiększają posiadaną przez człowieka energję życiową, potęgują jego zdolność do pracy. Można wyodrębnić następujące cztery rodzaje skutków, jakie w organizmie ludzkim zachodzą pod wpływem odbierania takich czy innych wrażeń estetycznych: 1) usuwanie zmęczenia mięśni i potęgowanie energii do pracy fizycznej, 2) pobudzenie procesu trawienia, 3) wzmaganie aktywności organów płciowych oraz 4) podnoszenie intensywności pracy umysłowej.

Piękne wrażenia wzrokowe muszą wywierać jakiś niewyjaśniony bliżej wpływ na energję człowieka, muszą w jakiś sposób zwiększać jego zdolność do dokonywania wysiłków, skoro droga, biegnąca wśród pięknych widoków, jest mniej nużąca od takiej samej drogi, przechodzącej przez okolicę monotonną. Korzystny wpływ urozmaiconych widoków na usuwanie znużenia, wynikającego z przebywania męczącej drogi, obserwujemy u turystów w górach. Ogrom wy-

siłku fizycznego, jaki trzeba ponieść przy dokonywaniu rozmaitych wyczynów turystycznych w górach, jest w bardzo znacznym stopniu ułatwiony przez to, że piękno otoczenia działa dobroczynnie na stan fizyczny organizmu ludzkiego. Trzeba jednak mieć na uwadze również i to, że obok wrażeń estetycznych bardzo poważnym czynnikiem wzmacniania sił fizycznych turysty jest tutaj czyste i orzeźwiające powietrze górskie.

W analogiczny sposób, jak wrażenia wzrokowe, działają na zmęczenie wysiłkiem fizycznym również i wrażenia słuchowe. Dodatnie oddziaływanie muzyki na stan fizyczny organizmu jest zresztą oddawna wykorzystywane w praktyce, a mianowicie w wojsku, gdzie tworzy się orkiestry między innymi również i w tym celu, aby maszerujące przy muzyce oddziały mniej odczuwały zmęczenie. Działanie muzyki podczas marszów nie polega wyłącznie na nadawaniu właściwego rytmu, który jest jednym z najważniejszych czynników, ułatwiających chodzenie wogóle, a maszerowanie w szeregu w szczególności. Gdyby tak było, to wówczas miarowy stuk butów, głos komendy lub też warczenie bębna mogłoby całkowicie zastąpić orkiestrę. Tak jednakże nie jest, gdyż przy dźwiękach muzyki oddział maszerujący mniej odczuwa zmęczenie. Doniosły wpływ melodji i harmonji na usuwanie znużenia drogą podkreślają dobitnie wielokrotnie obserwowane fakty, że orkiestra może poruszyć i poderwać nawet takie osoby, które wyraźnie oświadczały, że już dalej iść nie mogą, i których wygląd wykazywał istotne zmęczenie, graniczące z zupełnym upadkiem sił. Wielkie znaczenie muzyki dla pokonywania dużych wysiłków fizycznych obserwujemy wówczas, gdy robotnicy śpiewają przy pracy. Charakterystyczną ilustrację wpływu muzyki na usuwanie zmęczenia stanowi również przysłowiowa wytrwałość tancerzy.

Obok wrażeń wzrokowych i słuchowych także i wrażenia dotykowe mają duże znaczenie dla intensywności pracy fizycznej człowieka. Wypoczynek po pracy jest lepszy,

gdy rozporządzamy wygodnymi krzesłami i fotelami, wygodną pościelą. Zetknięcie skóry z twardymi meblami nie daje nerwom obwodowym takiego wypoczynku, jak dotykanie mebli miękkich. Przedmiotom materialnym, które bierzemy w rękę, staramy się dać gładką powierzchnię, gdyż wszelka chropowatość drażni naskórek. W takich warunkach umiejętność zapewniania wygody w korzystaniu z różnych dóbr materialnych przez dostosowywanie ich do wymagań zmysłu dotyku jest swego rodzaju sztuką, posiadającą niemałą wartość.

Wrażenia estetyczne mają wielki wpływ nie tylko na pracę mięśni, lecz również i na proces odżywiania organizmu. Wchodzą tutaj w rachubę przede wszystkim wrażenia smakowe, potęgujące apetyt, który z punktu widzenia fizjologicznego posiada dwojakie znaczenie. Przede wszystkim apetyt ułatwia trawienie, gdyż przyczynia się do wydzielania przez różne gruczoły przewodu pokarmowego pewnych soków, znakomicie ułatwiających trawienie, a mianowicie śliny oraz soków: żołądkowego, trzustkowego i jelitowego. Poza to apetyt skłania organizm do przyjęcia większej ilości pokarmów, co ma duże znaczenie u ludzi chorych, zwłaszcza wówczas, gdy jest wskazane intensywniejsze ich odżywianie. To też sztuka kulinarna przedstawia dużą wartość, jako metoda ułatwiania produkcji energii ludzkiej.

Obok wrażeń smakowych również i wrażenia wzrokowe przyczyniają się do pobudzania apetytu, a zatem do ułatwiania procesu trawienia oraz do intensywniejszego odżywiania się organizmu. Niezależnie od samego sposobu przyrządzenia potraw, który ma na celu odpowiednie pobudzenie ośrodków smaku, na apetyt wywiera również wpływ estetyczna zastawa stołu i odpowiednie przybranie potraw. Potrawy smaczne w większym stopniu będą pobudzały apetyt wówczas, gdy będą ładnie przybrane i podane na stole czysto nakrytym, udekorowanym kwiatami, niż wtedy, gdy będą podane w sposób nieestetyczny. Niemały wpływ na rozmiary konsumpcji wywiera również i strój biesiadników, to też zwyczaj ubierania się do stołu niewątpliwie przyczynia

się zarówno do ułatwienia procesu trawienia, jak i do wzmożenia konsumpcji.

Również i muzyka wywiera silny wpływ na funkcjonowanie narządów trawienia. Można to wnosić chociażby tylko z tego, że od wieków wszelkie uczyty i bankiety odbywają się zwykle z towarzyszeniem muzyki. Wprowadzanie muzyki do restauracji jest środkiem, w niemałym stopniu przyczyniającym się nie tylko do ściągnięcia większej liczby gości, lecz również i do zwiększenia ilości spożywanych przez nich pokarmów.

Wrażenia estetyczne potęgują aktywność organów płciowych. Tem właśnie tłumaczy się znane powszechnie zjawisko, że kobieta piękna wzbudza w mężczyźnie silniejszy pociąg płciowy niż kobieta, nieodznaczająca się urodą. Na intensywność popędu płciowego działają nie tylko naturalne warunki osobnika przeciwnej płci, lecz również i cały szereg wrażeń estetycznych, sztucznie wywoływanych, i to zarówno dotykowych i węchowych, jak i wzrokowych oraz słuchowych. Używanie środków kosmetycznych celem nadania skórze miękkości i gładkości, a perfum celem rozczarowania przyjemnej woni, noszenie estetycznej odzieży — wszystko to są znane środki pobudzania aktywności płciowej u osobników odmiennej płci. Niemniej wyraźny jest wpływ muzyki na intensywność popędu płciowego, o czym świadczy chociażby to, że jedne utwory muzyczne określamy jako bardziej, inne zaś jako mniej „namiętne”.

Wreszcie wrażenia estetyczne wywierają pewien korzystny wpływ na pracę umysłową. Stąd prawdopodobnie pochodzi tendencja do specjalnego wyróżniania i upiększania pokoiów do pracy. O ile chodzi o muzykę, to są świadectwa niektórych osób, wskazujące na jej znaczenie dla pracy umysłowej. Wiadomo na przykład, że Nietzsche najlepiej tworzył swe dzieła filozoficzne przy akompaniamencie muzyki Chopina. Nie chodzi zresztą o to, aby wrażenia estetyczne, a zwłaszcza słuchowe, były do-

znawane podczas pracy; Nietzsche należy tu zapewne do nielicznych wyjątków. Ale można przypuszczać, że ludzie, pracujący umysłowo, o ile tylko posiadają pewną wrażliwość estetyczną, potrzebują widoku dzieł sztuki lub słyszenia produkcji muzycznych nie w czasie pracy, lecz w przerwach pomiędzy jedną pracą a drugą, potrzebują wrażeń estetycznych jako rozrywki, jako środka, ułatwiającego usuwanie zmęczenia.

W silniejszym stopniu niż wrażenia wzrokowe i słuchowe wpływają na pracę umysłową intelektualne wrażenia estetyczne, które pod tym względem należy podzielić na dwie kategorie, a mianowicie: 1) na wrażenia śmieszności oraz 2) na wrażenia wzniosłości. Komizm wszelkiego rodzaju, pobudzając do śmiechu, jest bardzo skutecznym środkiem do usuwania zmęczenia komórek nerwowych w mózgu i do przywracania świeżości myśli. Natomiast wrażenia wzniosłości i wogóle wszelkie inne intelektualne wrażenia estetyczne, oprócz komicznych, mają za zadanie wyrywanie umysłu ze stanu bierności i pobudzanie go do intensywniejszego myślenia. W obydwóch więc wypadkach mamy do czynienia z podnoszeniem sprawności mózgu, ale w jednym wypadku dokonywa się to przez usuwanie ujemnych skutków przepracowania, a w drugim — przez przełamywanie lenistwa myśli.

Intensywność wrażeń estetycznych nie zawsze jest jednakowa. Zdarza się, iż przy częstem oglądaniu jakiegoś obrazu, przy częstem słuchaniu jakiegoś utworu muzycznego obserwujemy, że dane dzieło sztuki coraz więcej nam się podoba. Przyczyną tego jest to, że przy pierwszym obejrzeniu płótna, przy wysłuchaniu po raz pierwszy jakiegoś utworu muzycznego nie zdołamy zauważyć wszystkiego, co w danym dziele sztuki jest interesującego, wszystkiego, co stanowi o jego wartości. Dopiero przy powtórznem obejrzeniu lub wysłuchaniu możemy dostrzec większą ilość ciekawych szczegółów. Przy następnem widzeniu lub słyszeniu możemy zaobserwować jeszcze inne szczegóły

i t. d. Działa tu t. zw. prawo wprawy, stwierdzone eksperymentalnie w psychologii.

Przy częstem oglądaniu jakiegoś dzieła sztuki malarzkiej, rzeźbiarskiej i t. p., przy częstem słuchaniu jakiegoś utworu muzycznego możemy zauważyć, że intensywność odbieranych przez nas wrażeń estetycznych zwiększa się tylko do pewnych granic. Początkowo wzrost intensywności wrażeń jest bardzo silny, lecz stopniowo maleje, w miarę wyczerpywania się nieznaných szczegółów danego dzieła sztuki, a z chwilą, gdy poznamy już mniejwięcej wszystkie szczegóły, możemy zauważyć, że przyjemność, doznawana przy oglądaniu lub słuchaniu dzieła sztuki, stopniowo zaczyna się zmniejszać, aż wreszcie przestajemy ją wogóle odczuwać. W niektórych wypadkach przesyt może się okazać tak silny, że zamiast przyjemności, będziemy przy każdym oglądaniu lub słuchaniu danego dzieła sztuki doznawali przykrości. Zjawisko to jest określane przez psychologów jako prawo *stępienia*.

Działaniem prawa stępienia można tłumaczyć istnienie częstych zmian mody w dziedzinie sztuki stosowanej oraz zmian stylów i powstawania coraz to nowych kierunków w sztuce czystej. Wrażenia estetyczne, odbierane przez ludzi podczas panowania jakiejś mody lub też jakiegoś stylu, które początkowo są coraz intensywniejsze, w miarę przyzwyczajania się do nowych form i kierunków, szcasiem powszednieją, stają się coraz słabsze i coraz mniej ciekawe. Wówczas powstają dążenia do znalezienia czegoś nowego w celu pobudzenia wrażliwości przytępionych nerwów, a w rezultacie usilnych poszukiwań powstaje nowa moda, która stopniowo wypiera stare formy i zwyczaje, aby skolei zezstarzyć się i ustąpić miejsca nowej modzie. To samo dotyczy stylów i kierunków w sztuce czystej.

Na podstawie dotychczasowych rozważań na temat wartości wrażeń estetycznych możemy powiedzieć, że wartość wszelkich dzieł sztuki, zarówno czystej, jak i stosowanej, należy mierzyć według wzoru (13), podstawiając w nim

zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ kolejne sumy przyrostu energii ludzkiej, osiągnięte w poszczególnych okresach czasu pod wpływem danego dzieła sztuki, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wszelkie koszty, związane z przechowywaniem dzieł sztuki, z utrzymywaniem zbiorów, oraz ewentualnie koszty zwiększonego pod wpływem danego dzieła sztuki spożycia różnych pokarmów, ponoszone w kolejno po sobie następujących okresach czasu.

Wartość dzieł sztuki zależy od następujących trzech czynników: 1) od intensywności wywoływanych przez nie wrażeń estetycznych, 2) od ilości ludzi, którzy doznają wrażeń estetycznych pod wpływem danego dzieła sztuki, oraz 3) od jakości ludzi, ulegających wpływowi danego dzieła sztuki, t. j. od wartości ludzi. Właśnie ze względu na ten ostatni czynnik dzieła sztuki, mało popularne i niezrozumiałe dla szerokich mas, mogą posiadać wielką wartość. O wartości dzieła sztuki decyduje ogólna suma przyrostu energii ludzkiej, a jest już w zasadzie obojętne, czy będzie to duża ilość ludzi stosunkowo niewielkiej wartości, czy też znacznie mniejsza ilość osób, ale zato wielkiej wartości.

Oprócz wartości zasadniczej, o której dotychczas była mowa, polegającej na wywoływaniu czystych wrażeń estetycznych, dzieło sztuki może posiadać również i pewną wartość dodatkową, a mianowicie wówczas, gdy zawiera i rozwija pewną ideę filozoficzną, moralną lub społeczną, gdy przedstawia ją pod postacią procesów psychicznych, jakie pod jej wpływem odbywają się w duszy człowieka. Łączenie w dziełach sztuki wartości estetycznej z wartością filozoficzną i społeczną, przedstawianie problemów naukowych i praktycznych w sposób, pociągający naszą wyobraźnię i zadowalający nasz zmysł estetyczny, ma doniosłe znaczenie życiowe, ponieważ staje się doskonałym i bardzo skutecznym środkiem propagandy pewnych poglądów i ideałów. Gdyby nie było literatury pięknej, gdyby ludzie nie mogli zdobywać wiedzy inaczej, niż przez studjowanie dzieł specjalnych, których czytanie zwykle wymaga dużo trudu

i odpowiedniego przygotowania, to wszelkie nowe idee nie mogłyby być tak łatwo rozpowszechniane, a w konsekwencji postępy w życiu społecznym i gospodarczym nie mogłyby być tak znaczne i tak szybkie, jak są obecnie.

Utylitarny charakter sztuki jest często przedmiotem ataków ze strony dość licznych estetyków, którzy przeciwstawiają wszelkim tendencjom moralizatorskim i popularyzatorskim hasło „sztuka dla sztuki”, którzy żądają, aby artyści porzucali w swych dziełach wszelkie tendencje i starali się jedynie o zapewnienie im należytego poziomu artystycznego, o nadawanie im możliwie największej wartości estetycznej. Pogląd ten jest błędny, bo wartość dzieła sztuki jest zawsze większa, jeżeli obok wartości estetycznej posiada ono jeszcze i pewną wartość intelektualną lub moralną, jeżeli, dostarczając ludziom pewnych wrażeń estetycznych, będzie równocześnie kształciło ich umysł i charakter. Gdyby nie to, że dzieła sztuki mogą posiadać oprócz wartości estetycznej również i pewną wartość popularyzatorską i propagandową, nie możnaby było przeprowadzić wyraźnej linii demarkacyjnej pomiędzy sztuką czystą a sztuką stosowaną, bo przecież w obydwóch wypadkach chodzi o te same wrażenia wzrokowe. Na istnieniu odrębnej wartości intelektualnej dzieł sztuki opiera się również podział zmysłów na wyższe, do których zaliczamy wzrok i słuch i na niższe, t. j. dotyk, smak i powonienie. Wrażenia dotykowe, smakowe i węchowe nie mogą posiadać żadnej innej wartości prócz estetycznej, gdy tymczasem takie dzieła sztuki, które opierają się na wrażeniach wzrokowych i słuchowych, oprócz wartości estetycznej mogą posiadać również i wartość propagandową; dlatego właśnie zmysły dotyku, smaku i powonienia nazywamy zmysłami niższymi, a wzrok i słuch — zmysłami wyższymi.

Na istnieniu odrębnej wartości popularyzatorskiej i propagandowej dzieł sztuki opiera się ich hierarchja. Im wyższa jest ta wartość dodatkowa, tem wyższe miejsce w hierarchji zajmuje dany rodzaj sztuki. Najwyższą wartość przy-

pisujemy więc literaturze, gdyż żaden inny rodzaj sztuki nie daje tak wielkich możliwości kształcenia umysłów i charakterów, jak właśnie literatura. Drugie, trzecie i czwarte miejsce w hierarchji sztuki zajmują wszystkie pozostałe działy sztuk czystych, w zależności od tego, w jakim stopniu umożliwiają one przedstawianie pewnych myśli i idei. A zatem drugie miejsce w tej hierarchji należy się malarstwu i muzyce, które mogą dość wyraźnie odzwierciedlać różne stany psychiki ludzkiej. Na trzecim miejscu postawimy rzeźbę i taniec, które nie mogą już mieć takiej ekspresji, jak malarstwo i muzyka, gdyż rozporządzają znacznie skromniejszymi środkami technicznymi. Czwarte miejsce w tej hierarchji zajmuje architektura, stojąca na pograniczu sztuki czystej i stosowanej, dająca już tylko minimalne możliwości wyrażania pewnych idei. Piąte miejsce w hierarchji sztuki jest przeznaczony dla wszelkiego rodzaju sztuki stosowanej oraz dla wszystkich rodzajów sztuki niższego rzędu, a więc dla sztuki kulinarnej, kosmetycznej i t. d.

Wartość dodatkową dzieł sztuki będziemy obliczali według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ sumy przyrostu wartości ludzi, wynikające z osiągnięcia przez nich drogą korzystania z dzieł sztuki wyższego poziomu intelektualnego i moralnego, wchodzące w rachubę w kolejno po sobie następujących okresach czasu, przyczem w tym wypadku $k_1 = k_2 = \dots = k_n$. Trzeba jednakże mieć na uwadze, że wartość dodatkowa każdego dzieła sztuki jest zależna od jego wartości zasadniczej, estetycznej. Dzieło sztuki, posiadające małą wartość estetyczną, nie będzie również miało większej wartości popularyzacyjnej i propagandowej, chociażby poruszało najdonioślejsze zagadnienia i przedstawiało najszlachetniejsze ideały, a to dlatego, że nie będzie mogło przykuć uwagi czytelników. Na tem właśnie tle hasło „sztuka dla sztuki” znajduje licznych zwolenników w przejściowych, przełomowych w dziejach sztuki okresach, kiedy przeżywają się już jedne formy arty-

styczne, a nie powstały jeszcze inne, kiedy trzymanie się utartych szablonów literackich nuży już czytelnika bez względu na to, jaka treść jest wkładana przez autora w te przestarzałe i zużyte formy artystyczne.

§ 4. Wartość uczuć

Ilość energii fizycznej, jaką organizm przyswaja sobie, spożywając pewną ilość pokarmów, jest z reguły większa od tej ilości energii, jaką dany organizm musi zużyć, aby zdobyć odpowiednią ilość pożywienia. Już u zwierząt widzimy, że troska o wyżywienie nie zabiera im całego czasu, że znaczna jego część pozostaje na wypocinek i zabawy, w których właśnie wyzwala się cały nadmiar nieużytkowanej, zbędnej energii. Podobne zjawisko obserwujemy u ludzi, którzy na każdym stopniu cywilizacji rozporządzają znacznie większymi zasobami energii, niż to jest potrzebne dla zaspokojenia ich potrzeb materialnych. Przyrodzone lenistwo powoduje, że, o ile poza potrzebami materialnymi nie ma żadnych podnieć, któreby mogły skłonić człowieka do jakiejś pożytecznej pracy, marnują się wszystkie dodatkowe zasoby energii ludzkiej. Marnowaniu się energii ludzkiej zapobiegają różne uczucia, które spełniają właśnie rolę podnieć, pobudzających człowieka do należytego użytkowania posiadanego przezeń nadmiaru energii.

Wartość uczuć można więc obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ wartość wszelkich dóbr materialnych i niematerialnych, wytwarzanych przez człowieka pod wpływem uczuć w poszczególnych, kolejno po sobie następujących okresach czasu, przy czym z reguły $k_1 = k_2 = \dots = k_n = 0$. Tylko wówczas, kiedy uczucia są tak silne, że pod ich wpływem człowiek nie tylko zużywa produkcyjnie cały wolny zapas energii, lecz stara się jeszcze o jego zwiększenie drogą podniesienia osobistej konsumpcji, we wzorze (13) zamiast $k_1, k_2, \dots, k_n$ należy podstawiać nie zera, lecz różnice w rozmiarach konsumpcji, wchodzące w rachubę dla odpowiednich okresów czasu.

Jednym z najważniejszych uczuć, potęgujących u człowieka chęć do pracy, jest ambicja czyli pragnienie wywyższenia się, osiągnięcia pewnego stanowiska społecznego. Ona to skłania ludzi do przewyciężenia wrodzonego im lenistwa, do wykorzystania posiadanych przez nich dodatkowych, zbywających zasobów energii w tym celu, aby osiągnąć upragnione stanowisko, aby wybić się w taki czy inny sposób. Jak uczucie głodu skłania człowieka do poniesienia pewnego wysiłku dla zdobycia pożywienia, tak też i uczucie ambicji wzmacnia aktywność człowieka w celu zdobycia nagrody czy to w postaci uznania, szacunku, miłości, czy też w postaci jakichś przywilejów materialnych albo władzy. To też nie bez słuszności nazwano ambicję uczuciem głodu społecznego. Forma, w jakiej wyładowuje się ambicja, czyli rodzaj dóbr, wytwarzanych przez ludzi, jest oczywiście zależna od tego, jakie w danej chwili i w danym społeczeństwie panują poglądy na temat wartości różnych dóbr.

Nietylko egoistyczne uczucie ambicji, ale i altruistyczne uczucia sympatji, przyjaźni i miłości mogą tworzyć trwałe podniety do pracy, do produkcyjnego zużytkowywania posiadanych przez człowieka zasobów energii, do wytwarzania dodatkowych ilości dóbr. Wszelkie tego rodzaju uczucia altruistyczne posiadają przy równej sile większą wartość od uczuć egoistycznych, ponieważ z reguły prowadzą one do działań, zgodnych z interesem społeczeństwa, gdy tymczasem ambicja przy braku dostatecznej kontroli ze strony społeczeństwa może pobudzać do działań, niezawsze zgodnych z etyką i z interesem społeczeństwa. W obrębie zaś samych uczuć altruistycznych istnieje dość szeroka skala wartości uczuć, a mianowicie zależnie od tego, do jak wielkiej liczby osób one się odnoszą. Naogół uczucia sympatji, przyjaźni czy miłości względem pojedynczych osób mniejszą przedstawiają wartość od takich samych uczuć względem całych grup społecznych, względem klas, narodów, współwyznawców i t. p., a te ostatnie nie mają tak wielkiej wartości, jak równe im co do siły uczucia względem całego rodzaju ludzkiego.

go Wprawdzie bowiem o stopniu wykorzystania posiadanej energii decyduje nie szerokość i charakter lecz siła uczucia, ale wartość wytwarzanych dóbr jest naogół tem większa, im większej ilości ludzi dotyczy dane uczucie, a to dlatego, że uczucia powszechniejsze w większej mierze przyczyniają się do powstawania stosunkowo bardziej wartościowych dóbr niematerialnych niż uczucia, ograniczające się do niewielkiej liczby osób. Miłość rodziny powoduje głównie wzrost produkcji dóbr materialnych, gdy tymczasem miłość ojczyzny lub wiary wzmacnia aktywność człowieka raczej w kierunku produkcji dóbr niematerialnych, w kierunku tworzenia wartości intelektualnych, moralnych, artystycznych.

Jeżeli uczucia przedstawiają pewną wartość jako czynniki, sprzyjające powiększaniu bogactwa społecznego, to w takim razie dobra materialne, obok wartości materialnej i obok wartości estetycznej, posiadają jeszcze i inną wartość, a mianowicie o tyle, o ile przyczyniają się one do potęgowania uczuć. W tem znaczeniu możemy mówić o istnieniu specjalnej wartości uczuciowej dóbr materialnych, którą trzeba dodać do ich wartości materialnej i estetycznej, aby otrzymać całkowitą wartość tych dóbr. Odpowiednio do dwóch rodzajów uczuć istnieją dwa rodzaje wartości uczuciowej dóbr materialnych, są bowiem takie dobra, które pobudzają w ludziach uczucie ambicji, a oprócz nich istnieją i takie, które oddziałują na uczucia sympatii, przyjaźni i miłości.

Ambicję wielu ludzi pobudzają takie dobra materialne, które ze względu na ich rzadkość w połączeniu z pewną wartością estetyczną lub nawet materialną nadają się do uzewnętrzniania bądź zamożności, bądź też jakichkolwiek zasług jednostki wobec społeczeństwa, zaspakajając w ten sposób w pewnym stopniu potrzebę wyróżniania się. Taką właśnie wartość posiadają przedewszystkiem wszelkiego rodzaju klejnoty, których wartość materialna właściwie nie wchodzi zupełnie w rachubę, a wartość estetyczna rzadko ma większe znaczenie. Nosi się je przecież głównie dlatego,

że tą drogą daje się innym ludziom świadectwo swej zamożności. Wartość uczuciową a nie estetyczną posiadają cenne dzieła sztuki dla osób zamożnych, nieodznaczających się wrażliwością estetyczną, ich posiadanie bowiem może świadczyć przede wszystkim o zamożności, a do pewnego stopnia również i o smaku. Zbliżoną do tego wartość uczuciową posiadają rzadkie, egzotyczne artykuły spożywcze, które są poszukiwane nie tyle ze względu na ich wartość odżywczą, dającą się stosunkowo łatwo zastąpić bardziej pospolitemi ale zato tanimi artykułami, ile ze względu na to, że, podane gościom, dają im pewne pojęcie o bogactwie gospodarza, a w ten sposób zaspakajają jego snobizm. Tej samej potrzebie uzewnętrzniania pewnej wyższości w stosunku do innych ludzi służą wszelkiego rodzaju order y i odznaczenia, które tem tylko różnią się od klejnotów, że mają świadczyć nie o zamożności, lecz o pewnych zasługach wobec społeczeństwa.

Wartość uczuciową, polegającą na przyczynianiu się do utrzymywania lub potęgowania uczuć sympatji, przyjaźni i miłości czy to względem pojedynczych osób, czy też względem grup społecznych, czy wreszcie względem całego rodzaju ludzkiego, posiadają takie dobra materialne, które noszą charakter pewnych pamiątek. Siła uczuć jest zmienna, zależy bowiem od tego, czy istniejące u człowieka uczucia są podsycane przez nowe podniety, czy też nie. Jeżeli niema nowych podniet, któreby działały na siłę danego uczucia, to będzie ono stopniowo wygasało, tak samo mniej więcej, jak zanika w mózgu pamięć minionych zdarzeń, tych zwłaszcza, które mogły się przyczynić do wywołania lub spotęgowania uczucia. Wobec tego każdy przedmiot materialny, który przypomina nam pewne fakty i zdarzenia z przeszłości, mające jakikolwiek związek z bliskimi nam osobami lub ideami, takie zwłaszcza, które potęgowały w nas uczucia sympatji, przyjaźni i miłości względem kogokolwiek lub czegokolwiek, podtrzymuje słabnące uczucia, a tem samem przyczynia się do zwiększania naszej aktywności, do wytwa-

rzania przez nas nowych dóbr materialnych lub niematerialnych. Wszelkie pamiątki rodzinne, narodowe, religijne i t. p. wzmagają siłę i napięcie uczuć twórczych, pobudzają do bardziej wytężonej pracy.

§ 5. *Wartość człowieka*

Człowiek posiada pewną wartość dla społeczeństwa jako źródło bogactwa społecznego, jako siła, zdolna do wytwarzania bogactw materialnych i niematerialnych. Z tego względu wartość człowieka będziemy obliczali według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ — wartość dóbr materialnych i niematerialnych, jakie będą przez niego wytworzone w przyszłości w poszczególnych kolejno po sobie następujących okresach czasu, a zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — wartość tych dóbr, jakie w tych samych okresach czasu będą przez daną osobę konsumowane. O wartości człowieka, o jego zdolności do pracy decydują posiadane przez niego zasoby energii, a mianowicie: 1) energii fizycznej, 2) energii życiowej oraz 3) energii społecznej w postaci posiadanej przez człowieka wiedzy.

Przez zasoby energii fizycznej należy rozumieć te ilości energii, które organizm ludzki posiada w postaci białka, tłuszczów i węglowodanów oraz wszelkich innych składników ciała. Ciało ludzkie składa się z różnych, w odpowiedni sposób przyswojonych i przetworzonych przez organizm, zapasów energii fizycznej, które w razie potrzeby mogą być przez ten organizm zużyte na jakąkolwiek pracę mechaniczną, a przede wszystkim na pracę mięśni. Posiadane przez organizm zapasy energii fizycznej są stosunkowo niewielkie: przy normalnej pracy wystarczają one zaledwie na kilkanaście dni, a przy powstrzymywaniu się od wykonywania jakiejkolwiek pracy fizycznej, co zresztą zwykle spotykamy u ludzi głodujących — w najlepszym razie na dni kilkadziesiąt, to też zapasy te muszą być regularnie uzupełniane przez organizm drogą przyjmowania odpowiednich pokarmów.

Przez energję życiową człowieka należy rozu-

mieć zdolność do rozwoju wszelkich funkcji życiowych organizmu drogą przyswajania przez niego pokarmów, innemi słowy zdolność do opanowywania materji i energii. Zasoby energii życiowej są ograniczone i mogą być wykorzystywane w różny sposób, a mianowicie bądź w kierunku tworzenia różnych bogactw materialnych i niematerialnych lub wogóle wykonywania jakiejkolwiek pracy, niekoniecznie produkcyjnej, bądź w kierunku potęgowania zdolności rozrodczej i wydawania na świat liczego potomstwa, przyczem intensywność życia może być zastąpiona jego długością i naodwrot. W tem znaczeniu energję życiową posiadają wszelkie organizmy, a więc zarówno roślinne jak i zwierzęce. Co się zaś tyczy t. zw. energii psychicznej, którą posiadają zwierzęta i ludzie, a której nie mają organizmy roślinne, to jest ona tylko pewną formą energii życiowej, na co zdaje się wskazywać fakt, że nietylko praca fizyczna, lecz również i praca umysłowa wyczerpuje siły życiowe organizmu, może bowiem bądź skrócić w odpowiednim stosunku życie, bądź też przyczynić się do wydatnego osłabienia popędu płciowego. Przez energję psychiczną należy tutaj rozumieć wszelkie zdolności umysłowe i artystyczne, zmysł moralny i uczuciowość człowieka, a zatem wszystkie te cechy, które stanowią o istocie bogactw niematerialnych, które są źródłem bogactwa społecznego.

Obok zasobów energii fizycznej i życiowej o wartości człowieka stanowi jeszcze posiadana przez niego wiedza, ona bowiem zwiększa wydajność ludzkiej pracy. Wchodzi tu w rachubę nietylko wiedza praktyczna, która może być bezpośrednio zużyta do wytwarzania bogactw materialnych, lecz również i wiedza teoretyczna, stanowiąca niezbędną podstawę dla wiedzy praktycznej. Pewne znaczenie posiada nietylko wiedza, która jest rezultatem badań naukowych własnych lub cudzych, lecz również, i to w nie małym stopniu, ta wiedza, która wynika z nagromadzania się codziennych obserwacji i doświadczeń życiowych. Traktowanie wiedzy, jako pewnego rodzaju energii, wynika stąd,

że wywołuje ona odpowiednie zmiany w świecie zewnętrznym, wywiera bowiem pewien wpływ na człowieka, kieruje jego postępowaniem i zmienia je w taki lub w inny sposób. Określanie wiedzy jako energii społecznej tłumaczy się tem, że może ona być rozwijana i przekazywana z pokolenia na pokolenie tylko w życiu społecznym.

Wartość człowieka ulega w ciągu życia znacznym zmianom. W dzieciństwie i w młodości zwiększają się siły fizyczne człowieka, podnosi się również zapas energii życiowej, zarówno fizjologicznej, jak i psychicznej, wzrasta także posiadana przez niego wiedza, a skutkiem tego podnosi się zdolność człowieka do pracy, do wytwarzania dóbr. Ten właśnie wzrost wartości człowieka, obserwowany w wieku dziecięcym i młodzieńczym, może usprawiedliwić koszty, ponoszone przez społeczeństwo na wyżywienie, wychowanie i wykształcenie młodego pokolenia. W przeciwnym bowiem razie wszelkie koszty tego rodzaju świadczyłyby o złem, nieekonomicznym zużytkowaniu przez społeczeństwo posiadanych bogactw.

Od chwili, w której człowiek rozpoczyna zużytkowywanie nagromadzonych u siebie zapasów energii w celu wytwarzania dóbr materialnych lub niematerialnych, zaczyna się stopniowy spadek wartości człowieka. Wprawdzie zmniejszanie się zapasów energii życiowej jest kompensowane wzrostem wiedzy, nabywanej bądź drogą prowadzenia dalszych studiów, bądź też, i to przede wszystkim, drogą zdobywania doświadczenia życiowego, ale to nie może całkowicie wyrównać ubytku energii życiowej, zwłaszcza z uwagi na ograniczoną długość życia ludzkiego. Im bliżej bowiem do końca życia, tem bardziej problematyczne stają się korzyści z nabywania przez człowieka dodatkowej wiedzy, gdyż nie będzie już dość czasu na należyte jej zużytkowanie.

W ten sposób wartość człowieka wzrasta w dzieciństwie i w młodości, w wieku dojrzałym osiąga swoje maximum, a następnie stopniowo spada w miarę zbliżania się starości

i kresu życia. Z punktu widzenia całości bogactwa społecznego spadek wartości człowieka nie jest jednakże zmniejszaniem się tego bogactwa, lecz jedynie zamianą jednej formy bogactwa na inną, ponieważ zmniejszanie się bogactw osobistych jest kompensowane odpowiednim wzrostem bogactw duchowych lub materialnych, których dana jednostka przysporzyła społeczeństwu. Jeżeli więc zmniejsza się wartość człowieka, to w każdym bądź razie powstają, a następnie zwiększają się, w miarę postępów pracy produkcyjnej, zasługi człowieka wobec społeczeństwa. Wartość tych zasług możemy obliczać, podstawiając we wzór (13) zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ wartość dóbr, wytworzonych przez daną jednostkę w przeszłości w poszczególnych kolejno po sobie następujących okresach czasu, liczonych wstecz od momentu dokonywania obliczeń, a zamiast $k_1, k_2, \dots, k_n$ — wartość dóbr, skonsumowanych przez tę samą jednostkę w takich samych okresach czasu.

Istnienie pewnych zmian w wartości człowieka, dokonywających się w ciągu jego życia, jest w ogólnych zarysach odczuwane przez wszystkich ludzi, nawet zupełnie niewykształconych. Stosunkowo niewielki żal odczuwamy przy stracie noworodka, nieco większy przy stracie małego dziecka, a bardzo silny, gdy chodzi o stratę osoby, dochodzącej do pełni sił fizycznych i psychicznych, do okresu zużytkowywania posiadanych przez nią zasobów energii w celu wytwarzania bogactw. Wobec ludzi starszych odczuwamy szacunek ten większy, im większe są w naszym rozumieniu ich zasługi, ale ich śmierć nie wywołuje w nas tak wielkiego żalu, jak śmierć człowieka w pełni sił, a nawet bywa niekiedy odczuwana jako pewnego rodzaju ulga, jeżeli dana osoba była już zupełnie niezdolna do pracy.

Jeżeli ludzie niezdolni do pracy, starcy lub nieuleczalnie chorzy, nie przedstawiają już dla społeczeństwa wartości, to w takim razie nasuwa się pytanie, dlaczego społeczeństwo ponosi pewne nakłady na utrzymanie starców i leczenie chorych, dlaczego tak szybko zanikł barbarzyński

zwyczaj pozostawiania starców i nieuleczalnie chorych bez żadnej opieki lub nawet pozbawianie ich życia.

Jeżeli chodzi o starców, to znajdują oni utrzymanie z funduszków, reprezentujących ich zasługi wobec społeczeństwa, a mianowicie: 1) utrzymują się sami z wszelkiego rodzaju oszczędności, dokonywanych bądź w formie bezpośrednich inwestycji, wkładów w bankach, nabywania papierów procentowych, bądź wreszcie w formie płacenia składek ubezpieczeniowych, 2) są utrzymywani przez dzieci i wnuków, a więc jakgdyby z procentów od kapitału, zaoszczędzonego w formie powiększania bogactw osobistych społeczeństwa, 3) korzystają z ofiarności społeczeństwa, jeżeli ich zasługi nie były należycie wynagradzane, jak to ma miejsce zwłaszcza w wypadku zasług naukowych, artystycznych i t. p. Znaczna część tego rodzaju oszczędności i zasług jest dokonywana z myślą o uzyskaniu tą drogą zabezpieczenia na starość, to też gdyby ludzie nie mieli możliwości odwoływania się na starość do swoich zasług, to niewątpliwie nie okazywaliby tak wielkiej ochoty ani do gromadzenia oszczędności, ani do łożenia funduszków na wychowanie dzieci, ani też do żadnej specjalnej pracy dla społeczeństwa.

Co się tyczy nieuleczalnie chorych, to i oni również mogą mieć pewne zasługi wobec społeczeństwa, które niejednokrotnie były dokonywane z myślą o zabezpieczeniu na wypadek choroby. Ale nawet i w tym wypadku, kiedy tych zasług wogóle nie było albo też były niedostateczne, nakłady, ponoszone na ich utrzymywanie i leczenie, nie mogą być uważane za zupełnie nierentowne. Wysiłki, dokonywane w związku z leczeniem nawet takich osób, które zostały uznane za nieuleczalnie chore, mają z reguły znaczenie pewnych eksperymentów, które osobie nieuleczalnie chorej tak zaszkodzić nie mogą, a które w wypadku osiągnięcia pomyślnych rezultatów mogą oddać pewne usługi przy leczeniu w przyszłości innych ludzi.

ROZDZIAŁ IV

WARTOŚĆ I OCENA WARTOŚCI

§ 1. *Wartość obiektywna*

Opierając się na użyteczności we właściwym znaczeniu tego pojęcia, zgodnem z terminologią języka potocznego, ustaliliśmy ogólne zasady obliczania wartości wszelkich dóbr materialnych i niematerialnych, a następnie rozpatrzyliśmy szereg przykładów stosowania ich przy obliczaniu wszystkich ważniejszych rodzajów dóbr. Obecnie należy przystąpić do ustalenia ostatecznego kryterjum wartości, a więc do znalezienia pewnego sprawdzianu, według którego winna być oceniana wartość dóbr materialnych i niematerialnych. Zadanie to sprowadza się do znalezienia odpowiedzi na pytanie, co jest celem bytu wogóle, a życia ludzkiego w szczególności, a to dlatego, że dokonywana przez człowieka ocena wartości jakiegokolwiek dobra jest ściśle zależna od tego, jaki jest jego pogląd na świat, jak zapatruje się on na cel życia.

Według szkoły psychologicznej takim ostatecznem kryterjum wartości jest przyjemność, odczuwana przez człowieka przy używaniu dóbr, gdyż szkoła ta przypisuje dobrom materialnym pewną wartość tylko o tyle, o ile mogą się one przyczynić do dostarczenia człowiekowi przyjemności. Szkoła psychologiczna związała więc swoją teorię wartości z hedonizmem, który właśnie upatruje cel

życia ludzkiego w osiągnięciu przez człowieka możliwie największej sumy przyjemności. Takie kryterjum wartości jest jednakże niemożliwe do przyjęcia, ponieważ wartość opiera się nie na pożądalności, jak twierdzi szkoła psychologiczna, lecz na użyteczności, która niezawsze idzie w parze z przyjemnością. Musimy więc poszukać innego kryterjum wartości, a mianowicie drogą bliższej analizy pojęcia użyteczności.

Z określenia użyteczności dóbr materialnych jako ich zdolności do zwiększania energii ludzkiej wynika, że racją istnienia dóbr materialnych, będących w istocie swej pewnemi skupieniami energii fizycznej, jest wytwarzanie nowego, wyższego rodzaju energii, a mianowicie energii życiowej. Wyższość energii życiowej nad wszelkimi rodzajami energii fizycznej polega na tem, że jest ona zdolna do opanowywania energii fizycznej drogą wykorzystywania jej dla własnych celów, dla swego rozrostu. Zasoby energii fizycznej, posiadane przez organizm w postaci pewnych składników pokarmowych, są całkowicie podporządkowane energii życiowej, utajonej w systemie nerwowym, gdyż organizm może nimi dowolnie rozporządzać za pośrednictwem swego systemu nerwowego. Tworzenie wyższego rodzaju energii jest więc właściwem kryterjum wartości obiektywnej.

Tworzenie energii życiowej nie może być jednak uznane za cel ostateczny bytu, gdyż energia życiowa nie jest bynajmniej najwyższym rodzajem energii, sama bowiem jest podporządkowana energii społecznej w postaci wiedzy, w postaci różnych idei naukowych, moralnych i artystycznych. Tak jak energia życiowa reguluje zachowanie odpowiednich ilości energii fizycznej, tak też i energia społeczna rządzi postępowaniem ludzi, t.j. pewnych skupień energii życiowej. Posiadana przez człowieka wiedza nadaje odpowiedni kierunek i specjalne formy jego działalności, człowiek ulega wpływowi pewnych idei, których jest wyznawcą, i zgodnie z nimi kształtuje swoje postępowanie. Zależność energii życiowej od energii społecznej jest przyczyną tego, że ludzie nie uważają bynajmniej swego życia za najwyższe

dobro, gdyż zdolni są do poświęcenia go w imię pewnych ideałów społecznych, narodowych, religijnych i t. p., które przecież nie są niczem innym, jak pewnymi przejawami energii społecznej, rządzącej danymi jednostkami i całymi grupami społecznymi.

Zdobywanie wiedzy ułatwia człowiekowi opanowywanie materji, podporządkowywanie sobie coraz to nowych ilości znajdującej się we wszechświecie energii fizycznej. Osiągnięcie takiego stanu, w którym ludzkość zdołałaby uczynić użyteczną dla siebie każdą ilość materji i energii, kiedy nie byłoby już na ziemi takich ilości energii fizycznej, któreby nie posiadały wartości i nie wchodziły w skład bogactwa społecznego, mogłoby nastąpić tylko wówczas, gdyby ludzie: 1) zdobyli całą możliwą do osiągnięcia wiedzę, poznali całą prawdę, bo tylko wówczas mogliby być zdolni do wykorzystania wszystkich istniejących w naturze zasobów energii, 2) zdołali osiągnąć zupełną doskonałość charakterów, a więc poznali najwyższe dobro, gdyż tylko w takim wypadku mogliby się uchronić od marnowania energii spowodu nieetycznego postępowania, a wreszcie 3) poznali najwyższe piękno, ponieważ bez tego nie byłiby w stanie rozwinąć całkowitej zdolności do pracy, osiągnąć swej maksymalnej wydajności. Z tego wynika, że ostatecznym celem bytu jest utworzenie z całej znajdującej się we wszechświecie ilości materji i energii pewnej harmonijnej całości, rządzonej przez prawdę, dobro i piękno.

W ten sposób uznanie za podstawę wartości dóbr ich użyteczności prowadzi do związania teorii wartości z pewnego rodzaju idealistycznym poglądem na świat, gdy tymczasem oparcie pojęcia wartości na pożądalności łączy się logicznie z hedonistycznym pojmowaniem celu życia. Ostatecznym kryterjum wartości obiektywnej jest więc prawda, dobro i piękno, gdyż tylko one mogą zrealizować ostateczny cel bytu, a mianowicie stworzyć z chaosu wszechświata harmonijną całość, mogą go jakgdyby zorganizować na zasadzie pewnej hierarchji, będącej równocześnie hierar-

chją wartości. Na szczycie tej hierarchji znajduje się energia społeczna w najrozmaitszej postaci, środkowe miejsca zajmują różne formy energii życiowej, a wreszcie na najniższych szczeblach drabiny widzimy różne skupienia energii fizycznej. Dzieląc każdy z trzech wymienionych zasadniczych rodzajów energii na dwie części zależnie od tego, czy zajmuje ona górne czy też dolne szczeble w obrębie danej grupy, otrzymujemy następującą tablicę wartości:

energia społeczna	{	prawda, dobro i piękno
	{	nauka, etyka i sztuka
energia życiowa	{	energia psychiczna
	{	energia fizjologiczna
energia fizyczna	{	dobra konsumcyjne
	{	inne dobra materialne

Najwyższe miejsce w hierarchji wartości zajmują więc prawda, dobro i piękno, tylko one bowiem mają wartość bezwzględną, a zatem mogą całkowicie zrealizować ostateczny cel bytu. Wszystkie inne dobra posiadają już wartość względną, i to tem większą, im bardziej są przydatne do osiągnięcia celu ostatecznego. A zatem drugie skolei miejsce w hierarchji wartości zajmują nauka, etyka i sztuka, jako te formy energii społecznej, które posiadają już tylko wartość względną, nauka odkrywa nam tylko względną prawdę, wyrażającą się jedynie w pewnych hipotezach i teoriach, nasza etyka daleka jest jeszcze od stanu doskonałości moralnej, a i sztuka również nie zdoła zrealizować ideału piękna. Następne miejsce w skali wartości zajmuje energia psychiczna człowieka, gdyż ta forma energii życiowej jest zdolna do przekształcania się bezpośrednio na energję społeczną w postaci nauki, etyki lub sztuki. Mniejszą jeszcze wartość przypiszemy energii fizjologicznej, która daje wprawdzie możność rozwoju ludzkiego drogą rozmnażania się, ale tylko pośrednio może się przyczynić do rozszerzenia i pogłębienia wiedzy ludzkiej. Dobra materialne, jako pewne skupienia różnego rodzaju energii

fizycznej, umieszczamy na samym dole tablicy wartości, przy-
czem nieco większą wartość przyznajemy dobrom konsum-
cyjnym, gdyż mogą one przyczyniać się do powiększania ener-
gji życiowej bezpośrednio, a pozostałe dobra materialne tylko
pośrednio.

§ 2. *Wartość subiektywna*

Wartość obiektywną wyprowadzamy z użyteczności, na-
tomiasz wartość subiektywną opieramy na pożądalności. Przez
użyteczność wszelkich dóbr materialnych i niematerial-
nych rozumiemy ich zdolność do wyzwalań wyższego rodzaju
energji, a mianowicie energji życiowej, jeżeli chodzi o dobra
materialne, i energji społecznej, jeżeli chodzi o dobra nie-
materialne. Analogicznie przez pożądalność będziemy ro-
zumieli zdolność dóbr materialnych albo niematerialnych do
dostarczania człowiekowi przyjemności. Pożądalność jest to
więc pewna obiektywna cecha dóbr, polegająca na zdolności
do wzbudzania w człowieku pożądania, pragnienia posiadania
lub używania danego dobra.

Pożądalności nie należy mieszać z wartością subiektywną,
gdyż niezawsze to, co wzbudza w nas pożądanie, jest rzeczy-
wiście warte pożądania, i naodwrot, są takie dobra, które
zamiast pożądania budzą w nas wstręt, a mimo to powinni-
śmy im przyznać wartość subiektywną. Człowiekowi nie cho-
dzi przecież o to, aby osiągać chwilowe, przemijające
przyjemności, lecz o to, aby doznawać możliwie największej
ilości wrażeń przyjemnych w ciągu całego życia. Z tego
punktu widzenia nie można uznać za godne pożądania wszel-
kiego rodzaju narkotyków, jakkolwiek odznaczają się one
stosunkowo bardzo wysoką pożądalnością, zwłaszcza dla na-
łogowców, ponieważ zdolne są dostarczyć nam jedynie pew-
nej chwilowej przyjemności, ale, działając szkodliwie na zdro-
wie, skracają życie, a w ten sposób zmniejszają ogólną sumę
przyjemności, jaką dana jednostka zdoła osiągnąć w całym
swojem życiu. Człowiek, który wyrzeka się krótkotrwałej
przyjemności, odczuwanej przy używaniu narkotyków, prze-

dłuża sobie życie, zdobywając tą drogą możność osiągnięcia dodatkowej sumy przyjemności. Z drugiej strony spożywanie lekarstw nieprzyjemnych w smaku jest prawdzie źródłem pewnej chwilowej przykrości, ale, przyczyniając się do przedłużenia życia człowieka, może w rezultacie dać mu możność osiągnięcia w przyszłości bardzo znacznej, dodatkowej sumy przyjemności.

Jeżeli więc pożądalność będziemy mierzyli sumą natychmiastowej przyjemności, osiągananej przez używanie danego dobra materialnego lub niematerialnego, to wartość subiektywną będziemy mierzyli, kapitalizując wszystkie przyszłe przyjemności i przykrości, osiągane pod wpływem danego dobra, a mianowicie bądź wskutek jego jednorazowego użycia, bądź też wskutek używania go w ciągu dłuższego czasu. A zatem będziemy przypisywali ujemną wartość subiektywną wszelkim narkotynom, ponieważ pomimo swej wielkiej pożądalności raczej zmniejszają one niż zwiększają ogólną sumę przyjemności, jaką dana osoba może osiągnąć w ciągu swego życia. Natomiast musimy przyznać dodatnią wartość subiektywną wszelkim lekarstwom, nawet tym, które są bardzo przykre w smaku, gdyż pewna chwilowa przykreść, odczuwana przy ich przyjmowaniu, jest z reguły znikoma w porównaniu z wielką sumą przyjemności, jakiej może człowiekowi dostarczyć przedłużenie życia.

Obliczanie wartości subiektywnej jest rachunkiem przyjemności i przykrości, przeprowadzanym według tych samych zasad i wzorów, jakie zostały ustalone dla obliczania wartości obiektywnej. A zatem we wzorze (2) zamiast użyteczności (U) należy przy obliczaniu wartości subiektywnej brać pod uwagę pożądalność danego dobra czyli sumę przyjemności, jaką ono może dostarczyć człowiekowi, a zamiast kosztów produkcji, transportu i przechowywania (K) — sumę przykrości, jakie pociąga za sobą konieczność ponoszenia wszelkich tego rodzaju kosztów, albo też sumę przyjemności, jakiej człowiek się pozbawia, ponosząc jakiegokolwiek koszty. Co się zaś tyczy obliczania wartości subiek-

tywnej terażniejszej według wzoru (13), to w tym wypadku przez (p) należy rozumieć stopę przyrostu bogactwa subiektywnego czyli stopę przyrostu wartości życia.

Na zasadach rachunku przyjemności i przykrości można oprzeć obliczanie wartości subiektywnej wszelkich dóbr materialnych i niematerialnych. I tutaj wszakże, podobnie jak w dziedzinie wartości obiektywnych, istnieje trzystopniowa hierarchja wartości. Pierwsze miejsce w tej hierarchji zajmuje sam człowiek, ściśle biorąc, jego życie, które posiada dla człowieka najwyższą wartość. Drugie miejsce w hierarchji wartości subiektywnych zajmują spośród dóbr materialnych dobra konsumcyjne, a spośród dóbr niematerialnych etyka i sztuka. Trzecie i najniższe miejsce należy się pozostałym dobrom materialnym oraz nauce. Życie ludzkie posiada bezwzględną wartość subiektywną, a wszystkie pozostałe dobra—tylko wartość względną.

Wartość życia należy obliczać według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots u_n$ sumy przyjemności, jakie będą osiągnięte przez daną osobę do końca życia w poszczególnych kolejno po sobie następujących okresach czasu, zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — sumy przykrości, doznawanych przez tę samą osobę w tych samych okresach czasu, a zamiast $p_1, p_2, \dots p_n$ — przeciętne stopy przyrostu bogactwa subiektywnego danej jednostki. Wartość życia, tak jak i wartość człowieka, wzrasta w okresach dzieciństwa i młodości w miarę nabywania coraz to nowych przyzwyczajeń i poznawania przyjemności życia, maleje zaś od chwili osiągnięcia dojrzałości w miarę zbliżania się śmierci. Co się tyczy przyjemności, jakie człowiek osiągnął w przeszłości w ciągu całego dotychczasowego życia, to stanowią one nie o wartości życia, lecz o wartości wspomnień. Wspomnienia przyjemności, doznanych kiedykolwiek w życiu, spełniają zatem w dziedzinie wartości subiektywnych taką samą rolę, jak zasługi na terenie wartości obiektywnych.

Dobra konsumcyjne, etyka i sztuka dlatego zajmują następne skolei miejsce w hierarchji wartości subje-

ktywnych, że mogą one bezpośrednio dostarczać człowiekowi pewnej przyjemności albo też chronić go od przykrości. Używanie dóbr materialnych dla zaspokojenia potrzeb materialnych oraz odbieranie jakichkolwiek wrażeń estetycznych, zmysłowych czy też intelektualnych, jest z reguły połączone z pewną przyjemnością zwykle natychmiastową, w szczególnych zaś wypadkach z przyszłą (lekarstwa). Natomiast zgodne z etyką postępowanie ma wartość subiektywną z tego względu, że chroni ludzi od przykrości, związanych z wszelkimi działaniami nieetycznymi, przede wszystkim dla osób poszkodowanych, a następnie również i dla innych ludzi. Wartość subiektywną dóbr konsumcyjnych należy więc mierzyć według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ sumy przyjemności, doznane pod ich wpływem w poszczególnych okresach czasu, zamiast $p_1, p_2, \dots, p_n$ — przeciętne stopy przyrostu bogactwa subiektywnego, oraz przyjmując, że $k_1 = k_2 = \dots = k_n = 0$. W podobny sposób należy obliczać wartość etyki, a mianowicie podstawiając zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ nie sumy osiągniętych przyjemności, lecz sumy przykrości, zaoszczędzonych ludziom przez trzymanie się zasad etyki. Wreszcie przy obliczaniu wartości sztuki należy zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ podstawiać ogólne sumy przyjemności, dostarczanych wszystkim osobom, korzystającym z danego dzieła sztuki.

Wszystkie pozostałe dobra materialne, prócz konsumcyjnych, oraz spośród dóbr niematerialnych nauka zajmuje ostatnie miejsce w hierarchii wartości subiektywnych, gdyż tylko pośrednio mogą się przyczynić do dostarczenia człowiekowi pewnej sumy przyjemności, a mianowicie: dobra materialne przez to, że współdziałają w procesie produkcji dóbr konsumcyjnych, a nauka przez to, że oddaje pewne usługi przy zwiększaniu bogactwa materialnego, przy podnoszeniu poziomu moralnego społeczeństwa oraz przy twórczości artystycznej. Wobec tego wartość wszelkich dóbr materialnych prócz konsumcyjnych oraz wartość nauki będziemy tutaj obliczali, podstawiając we wzór (13) zamiast

$u_1, u_2, \dots u_n$ sumy przyjemności, jakie będą w przyszłości dostarczane danej osobie przez wytworzone na ich podstawie dobra materialne i niematerialne, zamiast $k_1, k_2, \dots k_n$ — sumy przykrości, jakich człowiek doznaje, lub też sumy przyjemności, jakich się pozbawia, ponosząc wszelkie koszty produkcji, transportu lub przechowywania tych dóbr — wszystko w kolejno po sobie następujących okresach czasu, a wreszcie zamiast $p_1, p_2, \dots p_n$ — przeciętne stopy przyrostu wartości życia danej jednostki.

Co się zaś tyczy uczuć, które posiadają znaczną wartość obiektywną, to nie można im przypisać żadnej wartości subiektywnej, a to dlatego, że ani bezpośrednio, ani też pośrednio nie mogą się one przyczynić do dostarczenia człowiekowi jakichkolwiek przyjemności. Z punktu widzenia wartości subiektywnej ich funkcja polega jedynie na tem, że wytwarzają one u człowieka pewne potrzeby, które zwiększają wprawdzie intensywność życia i mogą podnieść jego wartość, o ile dane potrzeby zostaną zaspokojone, ale mogą też zmniejszyć wartość życia wówczas, gdy człowiek nie będzie miał możliwości zaspokojenia potrzeb. A więc zaspokojenie ambicji jest połączone dla człowieka z wielką radością, ale niemożność jej zaspokojenia będzie dla niego źródłem poważnych przykrości. Podobnie uczucia sympatii, przyjaźni i miłości mogą być powodem dodatkowej radości, gdy przedmiotom tych uczuć będzie się w życiu powodziło, ale mogą być również przyczyną zmartwień, jeżeli osoby bliskie będą spotykały nieszczęścia.

Z dotychczasowych naszych rozważań wynika, że pomiędzy wartością obiektywną a wartością subiektywną nie ma zasadniczej sprzeczności. Wszystkie dobra, zarówno materialne jak i niematerialne, które posiadają wartość obiektywną, mają również pewną wartość subiektywną, i naogół biorąc, im wyższa jest ich wartość obiektywna, tem większa jest też wartość subiektywna. Dokładniejsze badania i obliczenia zdołałyby może wykazać pewną nieproporcjonalność obydwóch rodzajów wartości, ale nie ma takich wypadków,

kiedy jakaś grupa dóbr posiadałaby wartość obiektywną, a nie miałyby wartości subiektywnej lub też naodwrot. Jedyny wyjątek pod tym względem stanowią uczucia, które przy znacznej wartości obiektywnej nie posiadają właściwie żadnej wartości subiektywnej.

Rozbieżność pomiędzy wartością obiektywną a wartością subiektywną, i to w poważnych rozmiarach, istnieje wówczas, gdy chodzi o określenie wartości pracy. Ogólnie biorąc, wartość pracy mierzy się jej rezultatami, a mianowicie: wartość obiektywna pracy — wartością wyprodukowanych dóbr, a wartość subiektywna pracy — wysokością wynagrodzenia, jakie dana jednostka otrzymuje od społeczeństwa za swoją pracę. Gdyby to wynagrodzenie dokładnie odpowiadało wartości dóbr materialnych i niematerialnych, wytworzonych przez daną osobę, to wówczas suma przyjemności, dostarczonych przez nią społeczeństwu, byłaby dokładnie równa sumie przyjemności, otrzymanych przez daną osobę od społeczeństwa. Tak jednakże nie jest, gdyż z wielu względów wynagrodzenie za pracę nie jest proporcjonalne do jej obiektywnej wartości: w pewnych wypadkach jest niższe od wartości dóbr, wyprodukowanych przez daną jednostkę, w innych zaś jest od niej wyższe. Dlatego też, jeżeli mówimy, że wartość subiektywna różni się od wartości obiektywnej, to głównie ze względu na różnice w obliczaniu wartości pracy.

§ 3. *Ocena wartości*

Rzeczywistej wartości obiektywnej jakichkolwiek dóbr materialnych lub niematerialnych nie możemy określić, gdyż nie posiadamy dostatecznej wiedzy. Przede wszystkim nie jesteśmy w stanie oznaczyć z należytą ścisłością użyteczności dóbr, ponieważ potrzebna jest do tego znacznie większa wiedza biologiczna i psychologiczna od tej, którą ludzkość dotychczas zdobyła. Nie zdołaliśmy jeszcze znaleźć właściwej miary użyteczności; przez pewien czas mieliśmy złudzenie, że o wartości odżywczej pokarmów

decyduje ilość zawartego w nich ciepła, ale dzisiaj wiemy już, że odgrywają tutaj pewną rolę także i inne czynniki, i że wskutek tego użyteczności nie można mierzyć kalorjami. Trudność mierzenia wartości podnosi się jeszcze przez to, że obliczanie wartości zawsze wymaga dość daleko idącego przewidywania przyszłości, a mianowicie: 1) przewidywania tempa rozwoju gospodarczego, celem określenia stopy przyrostu bogactwa, 2) określenia wysokości różnych kosztów, jakie będą poniesione w przyszłości w związku z produkcją, transportem i przechowywaniem towarów, oraz 3) szacowania długości życia ludzkiego dla obliczania wartości człowieka.

Jeżeli brak dostatecznej wiedzy nie pozwala nam wskazywać rzeczywistej wartości obiektywnej różnych dóbr materialnych i niematerialnych, to w takim razie wszystko to, co nazywamy wartością, jest tylko naszym sądem o wartości, jest jedynie mniej lub więcej oddaloną od rzeczywistości oceną wartości. Oceniając wartość jakichkolwiek dóbr, powinniśmy więc zawsze zdawać sobie sprawę z tego, że wypowiedziane przez nas sądy o wartości są to tylko prawdy względne, a jako takie zawsze mogą być poddawane rewizji. Dokonywane przez nas oceny wartości nie mogą mieć charakteru prawd bezwzględnych, bo przecież i te twierdzenia naukowe, na których opierają się nasze oceny wartości, są tylko pewnymi hipotezami a nie prawdami bezwzględными. W miarę rozszerzania i pogłębiania wiedzy ludzkiej nasze sądy o wartości stają się jednak coraz dokładniejsze, coraz bardziej zbliżone do rzeczywistości. Rozwój nauki umożliwia stopniowe poprawianie dokonywanych przez nas ocen wartości zarówno przez to, że daje pewniejsze podstawy do określania użyteczności dóbr, jak i przez to, że ułatwia przewidywanie przyszłości. Nauka nie ogranicza się tylko do stwierdzania tych faktów i zjawisk, jakie zaszły w przeszłości, oraz tych, jakie zachodzą w teraźniejszości, lecz przez odkrywanie przyczynowości zjawisk daje podstawy do wskazywania przyszłych następstw różnych wydarzeń i zjawisk.

Taka nauka, która nie ułatwiałaby przewidywania przyszłości, nie mogłaby mieć żadnego znaczenia praktycznego a zatem nie mogłaby mieć także żadnej wartości, ponieważ o wartości nauki decyduje tylko to, jakie ona daje korzyści praktyczne. To też w miarę rozwoju nauki nasze sądy o wartości będą coraz trafniejsze i coraz bardziej będą się zbliżały do tej prawdy bezwzględnej, jaką przedstawia wartość obiektywna rzeczywista.

Nie znamy dokładnie nie tylko wartości obiektywnej, lecz również i wartości subiektywnej. Pożądalność dóbr możemy określać dopiero po ich zużyciu lub przynajmniej skosztowaniu, bo tylko wówczas będziemy w stanie określić rozmiary przyjemności, odczuwanej przy używaniu danych dóbr, przedtem natomiast możemy jedynie domyślać się, jaką przyjemność osiągniemy po spożyciu danego dobra. Gdy kupujemy na przykład pomarańcze, nigdy nie wiemy dokładnie, jaką one przedstawiają wartość, nie znamy bowiem ich smaku, nie wiemy, czy są dostatecznie soczyste i t. p.; dopiero wówczas gdy je spróbujemy, będziemy mogli z należytą dokładnością, określić ich pożądalność. To samo dotyczy wszelkich innych dóbr, zarówno materialnych jak i niematerialnych. To też nasze sądy o wartości subiektywnej również są tylko prawdami względnymi i zawsze podlegają rewizji. Należy przytem mieć na uwadze i to, że przy porównywaniu różnych ocen wartości subiektywnej, dokonywanych w różnym czasie, musimy polegać wyłącznie na naszej pamięci, która nie jest doskonała. Wprawdzie były czynione pewne próby w kierunku obiektywnego mierzenia stopnia przyjemności, odczuwanej przez organizm, na podstawie badania różnych objawów fizjologicznych uczucia przyjemności, ale próby te nie dały dotychczas takich rezultatów, któreby umożliwiały mierzenie stopnia przyjemności, tembardziej, że każdy organizm inaczej reaguje na wrażenia zewnętrzne i inne zdradza objawy fizjologiczne przyjemności i przykrości.

Każda osoba inaczej ocenia wartość jednego i tego samego dobra, a mianowicie zależnie od posiadanej

przez nią wiedzy oraz od jej struktury psychicznej. Wiedza ma tu znaczenie nie tylko dla określania użyteczności i wartości obiektywnej, lecz również i dla oceniania wartości subiektywnej różnych dóbr, a to dlatego, że wartość subiektywna dóbr zależy zarówno od pożądalności, t. j. od natychmiastowej przyjemności, jak i od użyteczności, która ma wpływ na długość życia, a zatem na ogólną sumę przyjemności, osiągniętych w życiu. Obok wiedzy naukowej, teoretycznej i praktycznej, ma tu również znaczenie wiedza, zdobyta drogą zwykłego doświadczenia życiowego, zwłaszcza wówczas, gdy chodzi o określanie pożądalności dóbr. Im wyższa wiedza, tem trafniejsze są oceny wartości, dokonywane przez daną osobę. Ocena wartości zależna jest w bardzo silnym stopniu od struktury psychicznej człowieka, a w szczególności od stopnia i od charakteru jego inteligencji. Osoby rozważne, myślące będą naogół lepiej oceniały wartość różnych dóbr, niż takie jednostki, które działają raczej pod wpływem uczuć, impulsów i t. p. Duże zwłaszcza znaczenie ma tutaj zdolność brania pod uwagę przyszłości: osoby przewidujące będą wyżej oceniały wartość dóbr przyszłych, niż te osoby, które żyją głównie teraźniejszością i nie odznaczają się przezornością i zapobiegliwością.

Ta sama osoba może różnie oceniać wartość jednakowych dóbr, a mianowicie w zależności od stanu psychicznego, w jakim się znajduje w chwili dokonywania oceny. Jeżeli nawet pominąć wszelkie przemijające stany organizmu i jego władz psychicznych, jak różne afekty, zmęczenie i t. p., które poprostu zmniejszają sprawność mózgu człowieka na pewien czas, to także i wówczas można zaobserwować różnice w ocenianiu takich samych dóbr przez tę samą osobę. Nawet przy zupełnie normalnym stanie umysłu wyniki rozumowania będą się różniły zależnie od tego, jakie fakty i jakie wiadomości były wzięte pod uwagę w danej chwili. Nie wszystkie posiadane przez człowieka wiadomości będą wpływały na przebieg rozumowania i na jego wynik, a przynaj-

mniej nie w jednakowym stopniu. Fakty dawniejsze oraz te, które wywarły mniejsze wrażenie na daną osobę, będą miały mniejszy wpływ na ocenę wartości i wogóle na bieg rozumowania od tych faktów, które zdarzyły się stosunkowo niedawno, albo od tych, które silnie utrwaliły się w pamięci tej osoby. Dlatego też w każdej chwili życia inny będzie wynik rozumowania, poprzedzającego dokonanie oceny wartości jakiegokolwiek dobra.

Przeprowadzanie oceny jakiegokolwiek dobra materialnego lub niematerialnego jest z reguły dość skomplikowanym procesem myślowym. Wymaga ono wzięcia pod uwagę całego szeregu różnorodnych czynników a następnie przeprowadzenia na tej podstawie dość żmudnego rachunku. Zbieranie potrzebnych do obliczeń informacji i wiadomości wymaga często dużego wysiłku i niemało czasu, zwłaszcza wówczas, gdy chodzi o dokonywanie szacunku wartości całego gospodarstwa czy też przedsiębiorstwa. W tym celu potrzebne jest przeprowadzenie dokładnej inwentaryzacji majątku oraz szczegółowych sprawozdań rachunkowych z działalności danego gospodarstwa lub przedsiębiorstwa za jakiś okres czasu. Łatwiejsze jest dokonanie oceny wartości jakiegoś pojedynczego dobra, na przykład jakiejś maszyny albo dzieła sztuki, i tutaj jednakże szacunek musi być poprzedzony zbieraniem odpowiednich informacji a następnie robieniem dość długiego rachunku.

W praktycznej działalności gospodarczej tylko w wyjątkowych wypadkach decydujemy się na przeprowadzanie dokładnej oceny wartości jakichkolwiek dóbr materialnych i niematerialnych. Gdybyśmy bowiem przed każdym aktem produkcji czy wymiany zechcieli zbierać wszystkie potrzebne do obliczeń materiały, to w takim razie na przeprowadzanie ocen wartości musielibyśmy poświęcać wiele wysiłku i dużo czasu, a to byłoby nader nieekonomiczne. Dokładność obliczeń wartości może nas wprawdzie uchronić od pewnych błędów w działalności gospodarczej, a zatem również i od pewnych strat, ale trzeba mieć na uwadze to,

aby koszty przeprowadzania dokładnych ocen nie były większe od zysków, wynikających z posiadania takich ocen. To też normalnie decydujemy się na przeprowadzenie dokładniejszych obliczeń tylko wówczas, gdy chodzi o jakąś poważniejszą inwestycję lub też o stosunkowo znaczną transakcję. Pozatem jednak w celu zaoszczędzenia wysiłków i czasu staramy się proces oceniania wartości skrócić do minimum, a w tym celu, zamiast przeprowadzania w każdym poszczególnym wypadku specjalnych obliczeń, posługujemy się bądź skróconymi formułkami, bądź też gotowymi szablonami. Korzystamy w bardzo wielkiej mierze z ocen analogicznych dóbr, przeprowadzonych przez nas przy innej okazji, albo nawet kierujemy się ocenami, narzuconymi nam przez innych ludzi ¹⁾.

Proces przeprowadzania oceny wartości staje się szczególnie trudny wówczas, gdy zachodzi potrzeba dokonania wyboru pomiędzy wartością obiektywną a wartością subiektywną, a więc wówczas, gdy jednostka musi się zdecydować co do kierunku swej działalności produkcyjnej. Przy wyborze zawodu, przy każdej rozpoczętej pracy musimy porównywać wartość wykonywanej przez nas pracy dla społeczeństwa z wynagrodzeniem, jakie za nią otrzymamy. W razie poważniejszych rozbieżności pomiędzy wartością pracy a wynagrodzeniem w umyśle człowieka musi się rozegrać walka pomiędzy obowiązkiem a interesem. Rezultat tej walki będzie zależny od całego szeregu czynników, a przede wszystkim od etyki danej osoby. Zwycięstwo obowiązku będzie równoznaczne z przechyleniem się oceny wartości na stronę wartości obiektywnej, a zwycięstwo interesu będzie prowadziło do ustalenia się oceny wartości na poziomie wartości subiektywnej.

¹⁾ Na zjawisko narzucania przez społeczeństwo poszczególnym jednostkom określonych ocen wartości kładzie duży nacisk w swej teorii wartości Stanisław Grabski (*Ekonomia społeczna—III. Zasadnicze pojęcia społeczno-gospodarcze*, Lwów 1927, str. 37—39 oraz 43—50).

ROZDZIAŁ I

BOGACTWO I DOCHÓD

§ 1. Pojęcie i rodzaje bogactwa

CZĘŚĆ DRUGA

TEORIA PRODUKCJI

TEORIA PRODUKCJI
CZĘŚĆ DRUGA

ROZDZIAŁ I

BOGACTWO I DOCHÓD

§ 1. Pojęcie i rodzaje bogactwa

Na oznaczenie pewnej sumy wartości, pewnego zbioru dóbr, posiadających dla człowieka wartość, istnieją aż trzy odrębne pojęcia, a mianowicie pojęcia bogactwa, majątku i kapitału. Najobszerniejszem z nich jest pojęcie bogactwa, które jest często używane na oznaczenie łącznej wartości majątku i bogactw osobistych człowieka ¹⁾. Najmniej obszerne jest pojęcie kapitału, którego używamy zwykle na określenie zbioru dóbr, wytworzonych przez człowieka. Jednakże wszystkie te pojęcia, z wyjątkiem może pojęcia majątku, które ma zakres najbardziej ustalony, są używane w rozmaitem znaczeniu. Pojęcie bogactwa jest często utożsamiane z pojęciem majątku, a pojęcie kapitału czasem bywa rozszerzane na bogactwa naturalne, stając się w ten sposób

¹⁾ Już Jean-Baptiste Say traktuje bogactwa osobiste jako pewnego rodzaju kapitał (*Cours complet d'économie politique pratique*, wydanie siódme, Bruxelles 1844, str. 43, 54, 72). Pod jego wpływem Józef Supiński rozwinął spirytualistyczne pojmowanie bogactwa społecznego, podkreślając, że ludzie nie tylko wchodzą w skład tego bogactwa, lecz stanowią jego główną część (*Pisma*, wydanie trzecie, Warszawa 1863, tom II, str. 126). Najgłębsze uzasadnienie potrzeby traktowania człowieka jako kapitału daje Erazm Majewski (*Kapitał*, Warszawa 1914, rozdział XXVI).

równoznaczne z pojęciem majątku, innym znów razem bywa ściągnięte wyłącznie do dóbr produkcyjnych, stając się synonimem pojęcia kapitału produkcyjnego.

Pozatem należy mieć na uwadze i to, że w literaturze naukowej pojęcia bogactwa, majątku i kapitału są używane w dwojakim znaczeniu, a mianowicie: 1) dla określenia zbioru pewnych konkretnych dóbr lub pewnej ilości dóbr jakiegokolwiek rodzaju oraz 2) dla określenia ogólnej sumy wartości, jaką te dobra reprezentują. Mówimy więc na przykład, że ktoś posiada pewien majątek, ale równocześnie możemy się zastanawiać nad tem, jaka jest wartość tego majątku. Mówimy o kapitale produkcyjnym lub konsumcyjnym, mając na myśli pewne konkretne dobra materialne, ale jednocześnie używamy pojęcia kapitału pieniężnego na oznaczenie pewnej sumy pieniędzy, reprezentujących nie żadne konkretne dobra, lecz jedynie pewną sumę wartości.

W ten sposób otrzymujemy błędne wrażenie, jakgdyby bogactwo, majątek i kapitał były czemś innem, niż pewnego rodzaju sumami wartości. Tymczasem wszelkie dobra materialne tylko o tyle wchodzi w skład bogactwa, o ile posiadają wartość. Te ilości energii, które, znajdując się we wszechświecie, nie posiadają dla człowieka żadnej wartości, nie są jego bogactwem. Ziemia jest uważana za bogactwo nie dlatego, że jest ziemią, że stanowi pewną sumę materji czy też pewną ilość energii fizycznej, lecz dlatego, że może być przez człowieka użytkowana w celu dostarczenia mu pewnych dóbr, które bezpośrednio lub tylko pośrednio mogą się przyczynić do zaspokojenia jakichkolwiek potrzeb człowieka. Te ilości ziemi, które, będąc w posiadaniu człowieka, nie mogą z tych czy innych powodów być przez niego wykorzystane, nie są bogactwem. Bogactwo Francji nie zostałoby wcale uszczuplone, gdyby Francja podarowała komuś Saharę. Podobnie Norwegja nie stała się bogatsza przez to, że Amundsen zdobył dla niej rozległe okolice bieguna południowego. Dlatego też pojęcia bogactwa, majątku i kapitału winny być uznane za równoznaczne

z ogólną sumą wartości, jaką reprezentują odpowiednie dobra.

Przez bogactwo czyli przez kapitał w najszerszym znaczeniu tego pojęcia będziemy rozumieli ogólną sumę wartości wszystkich dóbr materialnych i niematerialnych, czyli ogólną ilość energii potencjalnej, opanowanej przez człowieka i posiadającej dla niego wartość. O wysokości bogactwa decyduje wiedza, jaką ludzkość rozporządza, kultura umysłowa, moralna i artystyczna. Rozwijając naukę i szerząc wiedzę, zdobywając nowe prawdy moralne i kształcąc charaktery ludzkie, tworząc dzieła sztuki i udostępniając je szerokim warstwom ludności, społeczeństwa przyczyniają się do opanowywania przez ludzkość nowych ilości znajdującej się we wszechświecie energii, do nadawania wartości coraz większej części istniejącej na kuli ziemskiej materji. Bogactwo społeczne jest więc w istocie swej tą częścią energii wszechświata, która została już zorganizowana na zasadach pewnej hierarchji i tworzy względnie harmonijną całość. Określając stopień zorganizowania świata przez energję społeczną, czyli reprezentując, według utartej terminologii, ilość materji, opanowanej przez ducha, rozmiary bogactwa społecznego wykazują, w jakim stopniu został zrealizowany cel bytu.

Będąc pewnego rodzaju organizmem, bogactwo społeczne stanowi w zasadzie nierozzerwalną całość, stworzoną zbiorowym wysiłkiem wszystkich pokoleń od początków cywilizacji do chwili obecnej. Bogactwo społeczne można podzielić na szereg części składowych, które dla jego całokształtu będą miały podobne znaczenie, jakie poszczególne organy mają dla całego organizmu roślinnego lub zwierzęcego. Trzeba jednakże mieć na uwadze to, że każda z tych części jest nieodłączna od całości i bez niej istnieć nie może, nie posiada żadnej samodzielnej wartości. Jednolitość budowy bogactwa społecznego jest również przyczyną tego, że dokładne przeprowadzenie klasyfikacji tego bogactwa jest niemożliwe, gdyż istnienie pewnych form przejściowych

uniemożliwia oddzielenie jednych części składowych bogactwa od innych.

Najważniejszym podziałem bogactwa społecznego jest podział na bogactwa materialne czyli majątek z jednej strony oraz na bogactwa niematerialne — z drugiej. Do bogactw niematerialnych należy zaliczać bogactwa osobiste, t. j. wszystkich ludzi, należących do danego społeczeństwa, oraz bogactwa duchowe, t. j. wszelkie teoretyczne badania naukowe, które nie znalazły jeszcze zastosowania w praktyce, a ponadto wszystkie dzieła sztuki czystej. Bogactwa niematerialne tak się mają do bogactw materialnych, jak surowce i półfabrykaty do wyrobów gotowych. Jeżeli bowiem uznać, że właściwem bogactwem jest tylko majątek, to wszelkiego rodzaju bogactwa materialne będą się nam przedstawiały jako pewnego rodzaju wyroby gotowe, bogactwa duchowe — jako półfabrykaty, a bogactwa osobiste — jako surowce. Bogactwa niematerialne stanowią jakgdyby pewien rezerwuar, z którego jest powiększany majątek. Z bogactw osobistych, w miarę wyczerpywania się energii życiowej ludzi, w miarę wytwarzania przez nich coraz to nowych dóbr, powstają bogactwa duchowe oraz wszelkiego rodzaju kapitał. Bogactwa duchowe, w miarę wykorzystywania wyników teoretycznych badań naukowych dla celów praktycznych, zmniejszają się na korzyść bogactw naturalnych, których wartość ulega w podobnych wypadkach pewnejwyżce. Bogactwom niematerialnym odpowiada więc pewna idealna, abstrakcyjna część znajdującej się w przyrodzie energii, gdy tymczasem majątek składa się w zasadzie nie z abstrakcyjnych, lecz już z pewnych konkretnych dóbr materialnych, a jego wartość może być określana na podstawie poznanych już użyteczności.

Co się tyczy bogactw materialnych czyli majątku, to dzielimy go przede wszystkim na bogactwa naturalne i kapitał. Przez bogactwa naturalne rozumiemy wszystkie takie dobra materialne, które natura stworzyła sama, bez żadnego współdziałania człowieka, i które człowiek zdołał

opanować na podstawie zdobytej przez siebie wiedzy. Przez kapitał w ścisłym znaczeniu tego pojęcia rozumiemy takie dobra materialne, które powstały drogą połączenia ludzkiej pracy fizycznej z działaniem opanowanych przez człowieka sił natury, a zatem drogą zespolenia bogactw osobistych z bogactwami naturalnymi. Kapitał dzielimy na obrotowy i stały. Przez kapitał obrotowy będziemy rozumieli surowce, półfabrykaty i wogóle wszystkie dobra materialne, znajdujące się w stadium produkcji, transportu lub wymiany. Przez kapitał stały będziemy rozumieli wszystkie dobra materialne, które uzyskały już zastosowanie bądź dla konsumpcji (kapitał konsumpcyjny), bądź też dla dalszej produkcji (kapitał produkcyjny). Kapitał stały składa się więc wyłącznie z wyrobów gotowych, kapitał obrotowy — z surowców, półfabrykatów, z wszelkich rozpoczętych a niedokończonych robót, a ponadto z wyrobów gotowych, znajdujących się bądź na składach u producentów i kupców, bądź też w drodze do miejsca ich użycia, jako kapitału produkcyjnego lub konsumpcyjnego.

W rezultacie możemy ułożyć następujący schemat klasyfikacyjny bogactwa społecznego:

A. Bogactwa niematerialne:

I. Bogactwa osobiste

II. Bogactwa duchowe

B. Bogactwa materialne czyli majątek:

I. Bogactwa naturalne

II. Kapitał:

1. obrotowy

2. stały:

a) produkcyjny

b) konsumpcyjny

§ 2. *Pojęcie produkcji*

Przez produkcję należy rozumieć tworzenie nowych wartości, a więc nadawanie wartości coraz to nowym ilościom energii, znajdującej się we wszechświecie, lub też po-

większanie wartości dóbr istniejących. Produkcja jest więc powiększaniem bogactwa społecznego, jest świadomem lub nieświadomem realizowaniem celu życia ludzkiego i celu bytu wogóle.

Do czynności produkcyjnych należy zaliczać wszystkie akty działalności ludzkiej, polegające na tworzeniu nowych wartości, bez względu na to, czy chodzi o wartości materialne czy też niematerialne. Ograniczanie pojęcia produkcji wyłącznie do działalności ludzkiej w zakresie dóbr materialnych, przeciwstawianie t. zw. działalności gospodarczej innym rodzajom działalności człowieka, a mianowicie działalności naukowej, artystycznej, religijnej, politycznej, pedagogicznej i t. p., tak charakterystyczne dla panujących w nauce ekonomicznej poglądów, nie da się utrzymać ze względu na brak uzasadnionych kryteriów dla dokonania odpowiedniego podziału działalności ludzkiej na jej rodzaje. Ani rezultaty produkcji, ani też jej charakter takich kryteriów nie dostarczają. Oddzielanie działalności gospodarczej od niegospodarczej zależnie od tego, czy polega ona na produkcji dóbr materialnych czy też niematerialnych, nie wytrzymuje krytyki dlatego, że każde dobro materialne oprócz wartości materialnej posiada jeszcze wartość estetyczną oraz uczuciową. Praca „ekonomiczna” nie różni się co do swego charakteru od pracy „nieekonomicznej”, bo przecież praca biuralistów i woźnych w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych jest w zasadzie taka sama, jak praca biuralistów i woźnych w różnych instytucjach państwowych, samorządowych i społecznych, związanych z t. zw. działalnością niegospodarczą.

Rozpowszechniony w literaturze ekonomicznej podział czynności gospodarczych na czynności produkcyjne i konsumcyjne również nie daje się utrzymać. Nie można twierdzić jakoby czynności produkcyjne miały polegać na tworzeniu dóbr, a czynności konsumcyjne — na ich zużyciu, niszczeniu, bo przecież spożywanie dóbr materialnych nie jest bezpowrotnym niszczeniem wartości, lecz je-

dynie zamianą dóbr materialnych na dobra niematerialne, a mianowicie na bogactwa osobiste¹⁾. Jeżeli w wypadkach zużywania surowców i półfabrykatów w procesie produkcji wyrobów gotowych widzimy działalność produkcyjną a nie konsumcyjną, jakkolwiek pewna ilość dóbr materialnych, mianowicie surowców lub półfabrykatów, znika zupełnie, to w takim razie niema żadnych podstaw do odmawiania charakteru produkcyjnego czynnościom, polegającym na zużywaniu dóbr konsumcyjnych. Różnica polega tylko na tem, że w jednym wypadku zużywa się pewnego rodzaju dobra materialne, a mianowicie surowce i półfabrykaty, na to, aby na ich miejsce otrzymać inne dobra materialne większej wartości, gdy tymczasem w drugim wypadku zużywamy dobra materialne na to, aby wzamian otrzymać pewną sumę dóbr niematerialnych. Wobec tego zaś nauka o konsumcji winna być traktowana jako część składowa teorii produkcji.

Nie wytrzymuje także krytyki rozpowszechnione zarówno w nauce jak i w życiu codziennem przeciwstawianie pracy jako czynności produkcyjnej wypoczynkowi i zabawie, jako czynnościom rzekomo nieprodukcyjnym. W rzeczywistości bowiem wypoczynek lub rozrywka są czynnościami produkcyjnymi o tyle, o ile przyczyniają się do podniesienia zdolności człowieka do pracy. Usuwając zmęczenie, a tem samem przywracając ludziom utraconą chwilowo zdolność do pracy, wypoczynek i zabawa wytwarzają bogactwa osobiste, a zatem winny być zaliczane do czynności produkcyjnych na tej samej podstawie, na jakiej uważamy za produkcję spożywanie pokarmów.

¹⁾ Krytykę twierdzenia, że konsumcja jest niszczeniem wartości widzimy nietylko u tych autorów, którzy, jak Say, Supiński i Majewski, traktują człowieka jako kapitał, lecz również u niektórych innych ekonomistów. W szczególności Fryderyk List kładł nacisk na to, że konsumcja, niszcząc dobra materialne i wszelkie wogóle „wartości”, tworzy na to miejsce „siły wytwórcze” (*Das nationale System der Politischen Oekonomie*, rozdział XII).

Produkcja jest w literaturze ekonomicznej pojmowana jako pewien proces, w którym współdziałają obok siebie trzy różne czynniki wytwórcze, a mianowicie: natura, praca i kapitał, a zatem trzy składniki bogactwa społecznego: bogactwa naturalne, bogactwa osobiste oraz kapitał produkcyjny. Powstaje wobec tego pytanie, dlaczego tylko trzy części bogactwa społecznego mają być traktowane jako czynniki wytwórcze, a pozostałe trzy części nie są uważane jako niezbędne dla procesu wytwórczego. Przecież niepodobienstwem jest rozpoczęcie produkcji jakichkolwiek wyrobów gotowych bez uprzedniego zaopatrzenia się w potrzebne surowce i półfabrykaty, a zatem bez posiadania odpowiedniego kapitału obrotowego. Zresztą sam kapitał produkcyjny, zaliczany do czynników wytwórczych, nie może powstać inaczej, niż przechodząc przez wszystkie stadia produkcji, a więc, zanim się stał kapitałem produkcyjnym, musiał być przedtem kapitałem obrotowym. Następnie nie można rozwijać działalności produkcyjnej, nie zabezpieczwszy się uprzednio w odpowiednią ilość dóbr konsumcyjnych, któreby pozwoliły na zaspokojenie naszych potrzeb w czasie trwania produkcji. Wreszcie wszelka produkcja, która zawsze jest stosowaniem w praktyce takiej lub innej wiedzy, nie może się pomyślnie rozwijać, jeżeli niema odpowiedniego zapasu wiedzy teoretycznej, która jest równie niezbędna dla dokonywania wynalazków, jak surowce i półfabrykaty dla produkcji dóbr materialnych. Wobec tego nauka szkoły klasycznej o czynnikach wytwórczych winna być poprawiona w ten sposób, że w procesie produkcji współdziałają nie trzy, lecz sześć czynników wytwórczych, a mianowicie: 1) bogactwa osobiste, 2) bogactwa duchowe, 3) bogactwa naturalne, 4) kapitał obrotowy, 5) kapitał produkcyjny oraz 6) kapitał konsumcyjny.

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech czynności produkcyjnych jest to, że są one celowem wykonywaniem pewnego mniej lub więcej przemyślanego planu. Plan ten może być dokonany pod wpływem pojawienia się specjalnej

potrzeby, ale może być również obliczony na dalszą metę, może być realizowaniem w szczegółach pewnego planu ogólniejszego, wynikającego z postawienia sobie jakiegoś większego zadania, w szczególnych wypadkach może być nawet związany z istnieniem wyraźnie uświadomionego celu życia. Sposób planowania działalności gospodarczej jest zależny od umysłowości każdego człowieka, od tego, czy dana osoba jest zdolna do wytrwałego realizowania jakiegoś większego planu życiowego oraz od tego, w jakim stopniu uświadamia ona sobie cel swego życia. Jednakże niezależnie od tego, wszystkie działania ludzkie zmierzają w ogólnych zarysach do zrealizowania ogólnego, stojącego ponad człowiekiem celu, takiego mianowicie, którego człowiek z reguły sobie nie uświadamia. Wszystkie bowiem poszczególne zadania, jakie człowiek sobie stawia, jego dążenia, zamierzenia życiowe prowadzą do powiększania bogactwa społecznego, a zatem do organizowania wszechświata, do tworzenia z niego pewnej całości.

Z tak rozumianym celem bytu zgadza się najzupełniej dążenie do osiągnięcia bogactwa materialnego, z tem jednakże zastrzeżeniem, że realizacja tego dążenia będzie połączona z rzeczywistym powiększaniem bogactwa społecznego, a nie będzie się odbywała kosztem innych osób. Z dążeniem do gromadzenia bogactwa społecznego doskonale harmonizuje działalność naukowa i artystyczna, praca społeczna i polityczna. A wreszcie do realizacji ogólnego celu bytu przyczyniają się również i ci wszyscy, którzy ponoszą trudy i koszty rodzenia i wychowywania dzieci, jakkolwiek oni przedewszystkiem działają pod wpływem popędów i uczuć i rzadko tylko zdają sobie sprawę z tego, że tą drogą stają się wykonawcami jakiegoś istniejącego w naturze planu.

Produkcja nie jest tworzeniem nowych bogactw lecz tylko z a m i a n ą jednych bogactw na inne, przedstawiającą większą wartość. W procesie produkcji pewne dobra są zużywane na to, aby na ich miejsce powstały inne. Produkcja surowców jest więc zamianą bogactw naturalnych na

kapitał obrotowy, gdyż wydobywanie minerałów jest wyczerpywaniem istniejących zasobów mineralnych, a produkcja roślinna jest zużywaniem składników mineralnych gleby, światła i ciepła słonecznego i t. p. Produkcja wyrobów gotowych jest zamianą kapitału obrotowego na kapitał stały, produkcyjny lub konsumcyjny. Produkcja bogactw osobistych jest zwykle połączona z zużywaniem pewnych ilości dóbr konsumcyjnych, a zatem jest zamianą kapitału konsumcyjnego na bogactwa osobiste. Produkcja bogactw duchowych jest w gruncie rzeczy zamianą bogactw osobistych na bogactwa duchowe, gdyż wszelkie pomysły naukowe i artystyczne, zanim zostaną w jakikolwiek sposób uzewnętrznione, są nieodłączne od człowieka. Wreszcie dokonywanie wynalazków, które częściowo przynajmniej prowadzi do zużytkowania wiedzy teoretycznej i równoczesnego zwiększenia wartości terenów kopalnianych, jest w istocie swej zamianą bogactw duchowych na bogactwa naturalne. Z bogactw naturalnych powstaje znów kapitał i t. d. W ten sposób działalność gospodarcza człowieka przedstawia się jako szczególny wypadek przemiany materji i przemiany energii. Jeżeli bowiem w naturze nie może zginąć żadna ilość materji lub energii, ale conajwyżej może ulec przemianie na inny rodzaj lub inne skupienie energii, to i w życiu społecznem i gospodarczem wartości już istniejące nie mogą zniknąć bez śladu, mogą jedynie ulec zamianie na inne wartości.

§ 3. Pojęcie dochodu

Przez dochód w najogólniejszym znaczeniu tego pojęcia rozumiemy rezultaty produkcji, osiągnięte w ciągu pewnego okresu czasu. Odróżniamy dwa rodzaje dochodu: dochód surowy i dochód czysty. Przez dochód surowy, czyli dochód brutto, rozumiemy ogólną wartość wszystkich dóbr, wytworzonych w ciągu pewnego okresu czasu. Przez dochód czysty, inaczej dochód netto, rozumiemy przyrost bogactw w ciągu pewnego okresu czasu. Chcąc obliczyć dochód czysty trzeba od dochodu surowego potrącić: 1) koszty

produkcji w postaci: a) zużycia dóbr materialnych, b) zużycia energii ludzkiej i c) amortyzacji bogactwa oraz 2) strat w postaci: a) strat spowodu wypadków losowych i b) strat spowodu nieetycznych działań człowieka.

Zużycie dóbr materialnych wchodzi w rachubę przede wszystkim przy produkcji dóbr materialnych, a to dlatego, że tego rodzaju produkcja odbywa się pewnymi etapami, które nazywamy stadjami produkcji i wymiany, a każde takie stadjum polega na używaniu pewnych dóbr celem osiągnięcia wyższej wartości. Pierwsze stadjum polega na wydobywaniu lub wytwarzaniu surowców; wchodzi tu w rachubę produkcja rolna, zarówno roślinna jak i hodowlana, oraz produkcja górnicza wraz z produkcją kamieniołomów, wapienników i t. p. Następne stadja produkcji, polegające na poddawaniu surowców dalszej przeróbce, obejmujemy wspólnym mianem przemysłu przetwórczego w szerokim znaczeniu tego pojęcia, do którego, oprócz przemysłu przetwórczego sensu stricto, będziemy zaliczali hutnictwo, rzemiosło, przemysł restauracyjny i gospodarstwo domowe, o tyle przynajmniej, o ile zajmują się one przyrządzaniem potraw, co jest właśnie ostatnim stadjum produkcji artykułów spożywczych. Liczba stadjów w przemyśle przetwórczym jest różna. Produkty hodowlane wymagają z reguły jednego tylko stadjum produkcji, a mianowicie przyrządzenia odpowiednich potraw. W przemyśle bawełnianym liczba stadjów procesu przetwórczego dochodzi już do trzech (produkcja przędzy, tkanin, odzieży). W przemyśle żelaznym liczba oddzielnych stadjów produkcji jest jeszcze większa i dochodzi nawet do kilkunastu (produkcja surówki, stali, wyrobów walcowniczych, cały szereg odrębnych stadjów produkcji maszyn lub aparatów). Wreszcie jako odrębne stadjum produkcji należy traktować każdy akt wymiany i transportu, gdyż i tą drogą zwiększa się wartość dóbr materialnych. To też pojęcie dochodu surowego jest równoznaczne z pojęciem obrotu towarowego we wszystkich przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych.

Zużycie dóbr materialnych przy produkcji dóbr materialnych obejmuje nie tylko zużycie materiału podstawowego, lecz również i zużycie materiałów dodatkowych. Przez materiał podstawowy rozumiemy takie dobra materialne, które powstają w bezpośrednio niższym stadium produkcji danego artykułu. A zatem przy produkcji przędzy bawełnianej podstawowym materiałem jest bawełna, przy produkcji tkanin — przędza, przy produkcji odzieży — tkaniny i t. d. W pewnych jednakże wypadkach, a mianowicie wówczas, gdy proces przetwórczy polega na łączeniu kilku różnych materiałów celem wytworzenia jednego produktu, liczba podstawowych materiałów do produkcji wzrasta do kilku. W hutach żelaza na przykład do podstawowych materiałów będą zaliczane wszystkie t. zw. tworzywa, używane przy produkcji stali, a mianowicie: rudy żelazne, stare żelastwo i węgiel lub koks. W fabrykach wagonów jako podstawowe materiały są uważane różne części metalowe oraz drzewo. W rolnictwie podstawowym materiałem są nasiona przy produkcji roślinnej, a pasza przy produkcji hodowlanej. W górnictwie nie ma żadnych materiałów podstawowych. Co się tyczy materiałów dodatkowych, to w rolnictwie wchodzi w rachubę głównie nawozy naturalne i sztuczne a w przemyśle przede wszystkim materiały opałowe i światło, a następnie różne smary, garbniki i t. p. W handlu zużycie dóbr materialnych winno być reprezentowane przez wartość zakupu towarów.

Produkcja dóbr niematerialnych również wymaga zużycia pewnej ilości dóbr materialnych. Przy produkcji bogactw osobistych są zużywane różne dobra konsumpcyjne, które odgrywają tutaj podobną rolę jak surowce i półfabrykaty przy produkcji dóbr materialnych. Wchodzi tu więc w rachubę wszystkie dobra konsumpcyjne, zużywające się jednorazowo, a mianowicie wszystkie artykuły spożywcze, większość materiałów opałowych i niektóre kosmetyki. Jeżeli chodzi o produkcję bogactw duchowych, to zużycie dóbr materialnych wchodzi w rachubę właściwie

tylko przy tworzeniu różnych dzieł sztuki; w architekturze są zużywane znaczne ilości materiałów budowlanych, w rzeźbiarstwie—gips, marmur, bronz, granit i t. p., w malarstwie—płótno i farby, w muzyce i w literaturze—papier, materiały introligatorskie i t. p. Przy pracy naukowej zużywa się minimalne ilości materiałów piśmiennych, a dopiero przy produkcji książek są zużywane znaczniejsze ilości dóbr materialnych w postaci papieru, farby drukarskiej oraz ewentualnie różnych materiałów introligatorskich.

Zużycie energii ludzkiej jest traktowane jako jeden z trzech głównych elementów kosztów produkcji tylko w rozważaniach z zakresu ekonomji prywatnej, a mianowicie pod postacią wynagrodzenia za pracę, wypłacanego osobom, zatrudnionym w poszczególnych przedsiębiorstwach, natomiast nie jest zaliczane do kosztów produkcji w nauce ekonomji społecznej. Podobny brak należytej koordynacji pomiędzy ekonomją prywatną a ekonomją społeczną wynika stąd, że ekonomiści zwężają zakres ekonomji wyłącznie do produkcji, wymiany i konsumpcji dóbr materialnych. Gdy jednakże uznamy energję ludzką za właściwe źródło wartości wszystkich dóbr materialnych, to konsekwentnie musimy zaliczyć do kosztów produkcji te ilości energii ludzkiej, które są zużywane przy wykonywaniu czynności produkcyjnych. W ten sposób osiągamy zgodność ekonomji społecznej z ekonomją prywatną pod względem pojmowania kosztów produkcji.

Jeżeli stajemy na stanowisku, że każda czynność człowieka posiada pewne znaczenie dla bogactwa społecznego, że każde działanie ludzkie ma pewien charakter produkcyjny, chociażby w znaczeniu ujemnem, to w takim razie musimy zaliczyć do kosztów produkcji każdy bez wyjątku wydatek energii ludzkiej, zarówno wówczas, gdy jest on potrzebny i celowy, jak i wtedy, gdy okazuje się on zbędny, a nawet szkodliwy. Zużywanie energii ludzkiej na wykonywanie czynów nieprodukcyjnych, a także i szkodliwych winno być zaliczane do kosztów produkcji społecznej na tej

samej zasadzie, na jakiej włączamy do nich zużycie dóbr materialnych w tych wypadkach, kiedy postępujemy z nimi w sposób nieekonomiczny, kiedy źle i rozrzutnie, lub wprost szkodliwie gospodarujemy posiadaniem bogactwami materialnymi, czy to wskutek braku dostatecznej wiedzy, czy też wskutek ulegania różnym złym skłonnościom organizmu. W ten sposób zużycie energii ludzkiej, jako część składowa kosztów produkcji, obejmuje całą energję fizyczną i życiową człowieka, uruchomioną w ciągu pewnego okresu czasu.

A m o r t y z a c j a b o g a c t w a, czyli stopniowe używanie się dóbr materialnych, wchodzi w rachubę zarówno przy produkcji dóbr materialnych, jak i przy produkcji dóbr niematerialnych. Przy produkcji dóbr materialnych zużywają się te rodzaje bogactw, które odpowiadają trzem t. zw. czynnikom produkcji, a mianowicie bogactwa osobiste, bogactwa naturalne i kapitał produkcyjny. Przy produkcji bogactw osobistych wchodzi w rachubę amortyzacja kapitału konsumcyjnego oraz bogactw duchowych w postaci dzieł sztuki. Wreszcie przy produkcji bogactw duchowych zużywają się częściowo bogactwa osobiste, bogactwa duchowe oraz kapitał produkcyjny. W ten sposób amortyzacji podlegają wszystkie rodzaje bogactwa z wyjątkiem kapitału obrotowego oraz niektórych dóbr konsumcyjnych. Odpisy na amortyzację jakiegokolwiek rodzaju bogactwa winny być teoretycznie dokonywane w wysokości różnicy pomiędzy wartością bogactwa w końcu okresu a jego wartością na początku okresu, po wyeliminowaniu wpływu wszelkich nakładów, zwiększających wartość danego bogactwa, oraz wszelkich strat, zmniejszających wartość bogactwa. W praktyce dokonywanie odpisów na amortyzację natrafia, jak wiadomo, na bardzo poważne trudności, wynikające z braku dostatecznie dokładnych szacunków wartości bogactw.

B o g a c t w a o s o b i s t e tracą stopniowo wartość w miarę wyczerpywania się energii życiowej, jeżeli bowiem chodzi o energję fizyczną, to może ona być w zasadzie dostarczana organizmowi w potrzebnych ilościach w formie odpowiednich

pokarmów. Stopniowe zmniejszanie się energii życiowej pociąga za sobą proporcjonalny spadek całkowitej wartości człowieka, gdyż posiadana przez niego wiedza staje się coraz bardziej bezużyteczna, ponieważ wskutek osłabienia funkcji życiowych organizmu nie może być należycie wykorzystywana. Odpisy na amortyzację bogactw osobistych powinny więc być dokonywane w miarę zmniejszania się wartości człowieka, t. j. jego zdolności do pracy.

Bogactwa duchowe ulegają stopniowemu zużywaniu się o tyle tylko, o ile chodzi o poszczególne dzieła naukowe lub też dzieła sztuki, ponieważ wiedza, rozpatrywana jako całość nie tylko nie maleje, ale nawet wzrasta. Dzieła naukowe posiadają zdolność zapładniania umysłów tylko przez pewien czas, gdyż stopniowo tracą znaczenie i stają się jedynie pamiątką historyczną. Podobnie przedstawia się sprawa dzieł sztuki, które przeżywają się prędzej lub później, zależnie od tego, jak wiele reprezentują trwałych wartości. Jak na miejsce jednych dzieł naukowych powstają inne, które uwzględniają całkowicie w takiej lub innej postaci wyniki wszystkich poprzednich badań, tak też na miejsce starych dzieł sztuki powstają nowe, które, teoretycznie przynajmniej, powinny zawierać w sobie wszystkie poprzednie zdobycze z dziedziny techniki i kompozycji artystycznej.

Amortyzacja bogactw naturalnych dotyczy niemal wyłącznie bogactw mineralnych oraz naturalnych bogactw roślinnych i zwierzęcych. Bogactwa mineralne wyczerpują się stopniowo w miarę postępów ich eksploatacji; zmniejsza się również ilość naturalnych bogactw roślinnych, a zwłaszcza lasów dziewiczych, które są stopniowo wykorzystywane przez człowieka, co jest zresztą równoznaczne z ich niszczeniem; zmniejsza się także wskutek polowań i połowów ilość zwierząt i ryb, żyjących w stanie dzikim. Co się tyczy gleby, to zasadniczo nie traci ona swej wartości wskutek używania jej do produkcji roślinnej, ponieważ jej własności odżywcze nie ulegają żadnym poważniejszym zmianom. Może być jedynie mowa o amortyzacji gleb dziewiczych, które

z chwilą wzięcia ich pod uprawę uboższą, zresztą tylko do pewnego czasu. Jeżeli chodzi o place pod zabudowaniami i miejsca na drogi lądowe i wodne, to w miarę postępów cywilizacji wartość ich wykazuje naogół wyraźny, niekiedy nawet bardzo silny wzrost, a zatem w stosunku do nich nie istnieje konieczność dokonywania odpisów na amortyzację.

Amortyzacja kapitału produkcyjnego posiada dwojaki charakter. Po pierwsze chodzi o stopniowe zużywanie się poszczególnych dóbr produkcyjnych, czy to podczas spełniania właściwych im funkcji w procesie wytwórczym, czy też chociażby tylko wskutek niszczenia się ich wtedy, gdy stoją bezczynnie. Po drugie należy tutaj zaliczyć wszystkie wypadki przedterminowego zaniechania używania pewnych maszyn i urządzeń wytwórczych, niezniszczonych jeszcze całkowicie i zdalnych w zasadzie do użytku, w celu zastąpienia ich nowymi maszynami i urządzeniami, pozwalającymi na zastosowanie w procesie wytwórczym udoskonalonych i bardziej wydajnych metod produkcji. Pod tym względem amortyzacja kapitału produkcyjnego jest zupełnie podobna do amortyzacji bogactw duchowych, jest bowiem wynikiem tracenia wartości pewnych wynalazków w miarę dalszych postępów techniki.

Amortyzacja kapitału konsumcyjnego obejmuje wszystkie wypadki zmniejszania się wartości takich dóbr konsumcyjnych, jak odzież, meble, domy mieszkalne i t. p., które zużywają się stopniowo, czy to wskutek ich wykorzystywania dla celów konsumcyjnych, czy też wskutek niszczenia się w wypadku ich nieużywania.

Straty spowodu wypadków losowych są dwojakiego rodzaju, a mianowicie: 1) klęski elementarne, do których zaliczamy trzęsienia ziemi, wybuchy wulkanów, burze, huragany, pożary i t. p. oraz 2) t. zw. nieszczęśliwe wypadki, a w szczególności utonięcia, przejechania, zabicia lub zranienia odłamkami muru, najróżnorodniejsze wypadki przy pracy i t. p. Straty tego rodzaju mogą dotyczyć wszystkich rodzajów bogactwa; mogą spowodować śmierć lub kalectwo ludzi, zniszczenie lub zmniejszenie wartości bogactw duchowych,

książek lub dzieł sztuki; mogą polegać na zniszczeniu gleby lub terenów kopalnianych albo wreszcie różnych rodzajów kapitałów, t. j. różnych dóbr produkcyjnych i konsumcyjnych, różnych surowców i półfabrykatów. Pozatem na rachunek strat spowodu wypadków losowych należy zaliczać wszelkie wysiłki człowieka, ponoszone w celu uchronienia się na przyszłość od różnych klęsk elementarnych lub nieszczęśliwych wypadków, oraz wszelką pracę w dziedzinie ubezpieczeń od wypadków losowych.

Straty spowodu działań nieetycznych człowieka obejmują: 1) całkowite lub częściowe zniszczenie różnych rodzajów bogactwa, nie wyłączając bogactw niematerialnych, osobistych i duchowych, szczególnie znaczne w okresach wojen, 2) wszelkie koszty zapewnienia bezpieczeństwa publicznego, a więc pracę wojska, policji, straży granicznej, administracji sądowej i więziennej wraz z odpowiednią częścią kosztów ogólnej administracji politycznej i skarbowej, a ponadto pracę adwokatów, obrońców, arbitrów w sporach polubownych, pracę osób zainteresowanych w procesach i t. d. oraz 3) pracę nad podnoszeniem poziomu etycznego społeczeństwa, a w szczególności pracę nad wychowywaniem młodego pokolenia, a więc pracę rodziców, nauczycieli, duchowieństwa i t. p.

§ 4. Rachunkowość gospodarstwa społecznego

Dla obliczania czystego dochodu istnieje w gospodarstwach indywidualnych cały system rachunkowości, rejestrujący każdy akt działalności przedsiębiorstwa w tym celu, aby można było, sporządzając rachunek strat i zysków, orjentować się w dochodowości danego gospodarstwa indywidualnego. Taki sam system rachunkowości można zaprowadzić również i dla całego gospodarstwa społecznego, oczywiście pod tym warunkiem, że statystyka będzie dostarczała wszystkich potrzebnych do tego danych liczbowych. Obliczenia majątku społecznego i dochodu społecznego można traktować, jako pierwsze, nieudolne zresztą, próby spo-

rządzenia bilansu gospodarstwa społecznego oraz rachunku strat i zysków, a zatem jako pierwsze, nader niedoskonałe próby zestawień rachunkowych, dotyczących całego gospodarstwa społecznego. Dalsze postępy w dziedzinie statystyki będą umożliwiały stopniowe doskonalenie zestawień majątku i dochodu społecznego i oparcie ich na całym konsekwentnym systemie rachunkowości, jaki już dzisiaj widzimy w zastosowaniu do działalności pojedynczych przedsiębiorstw.

Prowadzenie rachunkowości w jakimkolwiek przedsiębiorstwie przemysłowym lub handlowym, w gospodarstwie rolnem lub domowym rozpoczynamy zawsze od sporządzania t. zw. bilansu otwarcia czyli zestawienia aktywów i pasywów przedsiębiorstwa według stanu na początku tego okresu czasu, dla którego zamierzamy prowadzić księgi handlowe. Każde przedsiębiorstwo prywatne zwykle posiada dwa zasadniczo różne rodzaje aktywów, a mianowicie: 1) dobra realne w postaci różnych gruntów rolnych, terenów kopalnianych i t. p. oraz różnych dóbr produkcyjnych, surowców i półfabrykatów, a nawet dóbr konsumcyjnych, wogóle zaś w postaci różnych obiektów majątkowych, oraz 2) różne należności od innych gospodarstw lub przedsiębiorstw. Tym dwom rodzajom aktywów odpowiadają analogiczne dwa rodzaje pasywów. Pozycji dóbr realnych w aktywach odpowiada w pasywach pozycja „kapitałów własnych”, do których zaliczają się: kapitał zakładowy, kapitał zapasowy, fundusz rezerwowy oraz najróżnorodniejsze fundusze specjalne. Pozycji należności od obcych gospodarstw, istniejącej po stronie czynnej bilansu, odpowiada na stronie biernej pozycja zobowiązań wobec obcych gospodarstw, czyli t. zw. „kapitałów obcych”.

Analogiczne dwa rodzaje aktywów i pasywów mogą być wyodrębnione również i w bilansie gospodarstwa społecznego, z tą tylko różnicą, że pozycje należności i zobowiązań dotyczą tylko takich gospodarstw społecznych, które utrzymują jakiekolwiek stosunki gospodarcze z zagranicą, a zatem obejmują wszystkie należności i zobowiązania zagraniczne.

Dla gospodarstwa społecznego odosobnionego, które spowodu braku jakichkolwiek związków z zagranicą nie może mieć ani należności ani też zobowiązań w stosunku do zagranicy, bilans może obejmować tylko dobra realne. Odkładając aż do teorii wymiany międzynarodowej ustalenie zasad rachunkowości dla takiego gospodarstwa społecznego, które utrzymuje stosunki ekonomiczne z zagranicą, ograniczymy się narazie do przedstawienia teoretycznego systemu rachunkowości dla gospodarstwa społecznego całkowicie odosobnionego, niewchodzącego w żadne stosunki gospodarcze z zagranicą.

Bilans otwarcia, sporządzony dla gospodarstwa społecznego odosobnionego, powinien zawierać na stronie czynnej wszystkie aktywa realne, t. j. zestawienie wszystkich dóbr materialnych i niematerialnych, znajdujących się w posiadaniu danego społeczeństwa. Wśród tych aktywów możemy wyodrębnić tyle różnych pozycji, ile istnieje różnych rodzajów bogactwa. W ten sposób w aktywach bilansu gospodarstwa społecznego powinny się znaleźć pozycje, odpowiadające sześciu zasadniczym rodzajom bogactwa, a mianowicie: 1) bogactwa osobiste, 2) bogactwa duchowe, 3) bogactwa naturalne, 4) kapitał obrotowy, 5) kapitał produkcyjny i 6) kapitał konsumcyjny. Oczywiście, w razie potrzeby możemy każdą z wymienionych sześciu pozycji rozbić na dowolną ilość podpozycji. Natomiast w pasywach bilansu otwarcia dla gospodarstwa społecznego odosobnionego będzie figurowała tylko jedna pozycja „bogactwo początkowe”, analogiczna do pozycji „kapitały własne” w rachunkowości gospodarstw indywidualnych. Pozycja „bogactwo początkowe” winna stanowić równowartość ogólnej sumy wszystkich rodzajów bogactwa społecznego, uwidoczniionych na stronie czynnej.

Po sporządzeniu bilansu otwarcia należy otworzyć 13 różnych rachunków specjalnych, na których będą księgowane wszystkie przejawy działalności danego gospodarstwa społecznego, a mianowicie: 1) sześć rachunków, od-

powiadających różnym pozycjom aktywów bilansu otwarcia, na których zapisujemy na stronie przychodów jako saldo początkowe stan odpowiedniego rodzaju bogactwa na początku okresu rachunkowego, zgodnie z bilansem otwarcia, 2) rachunek bogactwa początkowego, na który zapisujemy po stronie rozchodów odpowiednią sumę z bilansu otwarcia, 3) rachunek produkcji oraz 4) trzy różne rachunki kosztów produkcji oraz dwa rachunki strat. Zgodnie z zasadami rachunkowości podwójnej każdy akt działalności gospodarczej społeczeństwa powinien być zanotowany dwukrotnie: raz na stronie przychodów jednego rachunku, drugi raz na stronie rozchodów jakiegoś innego rachunku. W wypadkach księgowania przychodów lub rozchodów nie na jednej lecz na kilku pozycjach należy przestrzegać tej zasady, że ogólna suma przychodów musi być zawsze zgodna z ogólną sumą rozchodów.

Wszystkie dochody brutto, osiągnięte w ciągu danego okresu czasu, bez względu na to, czy chodzi o produkcję dóbr materialnych, czy też o produkcję bogactw osobistych lub duchowych, winny być zaliczone jako rozchód na rachunku produkcji. Natomiast po stronie przychodów każdy rodzaj dochodu winien być zaksięgowany na innym rachunku, a mianowicie: 1) wartość produkcji dóbr materialnych — na rachunku kapitału obrotowego, 2) wartość produkcji bogactw duchowych — na rachunku bogactw duchowych, oraz 3) wartość pracy nad wychowywaniem i kształceniem młodego pokolenia — na rachunku bogactw osobistych. W takich wypadkach, kiedy chodzi o przejściowe formy produkcji, kiedy trudno zaliczyć rezultat produkcji do jednego z trzech wymienionych rodzajów produkcji, należy kierować się przewagą charakteru danego dobra. Zgodnie z tem do bogactw duchowych zaliczymy tylko dzieła sztuki czystej, a do bogactw materialnych — dzieła sztuki stosowanej, jakkolwiek pierwsze są również pewnego rodzaju przedmiotami materialnymi, a drugie posiadają oprócz wartości materialnej również i wartość estetyczną. Można również usunąć te trudności, tworząc odpo-

wiednie podgrupy, w których znajdują specjalne uwzględnienie formy przejściowe.

Osiągając ostateczne stadium produkcji, poszczególne dobra materialne lub niematerialne zmieniają, jak wiadomo, swój charakter: kapitał obrotowy staje się szcasiem kapitałem produkcyjnym lub konsumcyjnym, bogactwa osobiste przechodzą w bogactwa duchowe, a te ostatnie — w bogactwa naturalne. Tę zmianę charakteru bogactw odzwierciedlamy w rachunkowości gospodarstwa społecznego w taki sposób, że przenosimy odpowiednie sumy z jednego rachunku na drugi. Z rachunku kapitału obrotowego przenosimy na rachunek kapitału produkcyjnego sumy, odpowiadające wartości tych dóbr materialnych, które uzyskały swoje przeznaczenie jako kapitał produkcyjny, a na rachunek kapitału konsumcyjnego — sumy, reprezentujące wartość tych dóbr, które zostały użyte jako kapitał konsumcyjny. Z rachunku bogactw osobistych przenosimy na rachunek bogactw duchowych odpowiednie sumy, będące wyrazem uzewnętrznienia się w mowie, w piśmie lub w dziełach sztuki różnych pomysłów naukowych i artystycznych. Z rachunku bogactw duchowych przenosimy na rachunek bogactw naturalnych całkowitą wartość wynalazków, polegających na odkryciu jakiejś nowej użyteczności, a więc na zwiększeniu U w równaniu (2).

Wszelkie koszty produkcji i straty winny być księgowane jako przychód na rachunkach specjalnych oraz jako rozchód na rachunkach majątkowych, odpowiadających właściwym pozycjom aktywów bilansu otwarcia. Tak więc koszty produkcji w postaci zużycia dóbr materialnych, zarówno te, które poniesiono przy produkcji dóbr materialnych, jak i te, które dotyczą produkcji bogactw osobistych i duchowych, należy księgować jako przychód na rachunku zużycia dóbr materialnych oraz jako rozchód na rachunku kapitału obrotowego. Wszelkie ilości zużytej energii ludzkiej będziemy zarachowywali jako przychód na rachunku zużycia energii ludzkiej oraz jako rozchód na rachunku bogactw osobistych. Koszty produkcji w postaci stopniowego zużywania

się różnych dóbr materialnych i niematerialnych winny być zaliczane jako przychód na rachunku amortyzacji bogactw oraz jako rozchód na rachunkach bogactw osobistych, duchowych i naturalnych oraz na rachunkach kapitału produkcyjnego i konsumcyjnego. Wreszcie wszelkie straty winny być księgowane jako przychód na rachunku strat spowodu wypadków losowych lub też na rachunku strat spowodu działań nieetycznych oraz jako rozchód na wszystkich sześciu rachunkach majątkowych, odpowiadających różnym pozycjom aktywów bilansu.

W ten sposób na rachunkach majątkowych zostały zapisane następujące przychody i rozchody. Na rachunku bogactw osobistych mamy jako przychód wartość produkcji bogactw niematerialnych, a jako rozchód: 1) zużycie energii ludzkiej, 2) amortyzację, 3) straty oraz 4) wartość produkcji bogactw duchowych, przeniesionych na właściwy rachunek spowodu ich uzewnętrznienia w jakikolwiek sposób. Na rachunku bogactw duchowych widzimy na stronie przychodów całą wartość bogactw duchowych, przeniesioną z rachunku bogactw osobistych, a na stronie rozchodów: 1) amortyzację, 2) straty i 3) wartość wynalazków, zwiększających wartość bogactw naturalnych. Na rachunku bogactw naturalnych mamy zarachowany jako przychód wzrost wartości tych bogactw pod wpływem dokonania odpowiednich wynalazków, a jako rozchód amortyzację oraz straty. Na rachunku kapitału obrotowego widzimy zaksięgowaną jako przychód wartość produkcji dóbr materialnych, a jako rozchód: 1) zużycie dóbr materialnych, 2) straty oraz 3) wartość tych dóbr, które zostały przeznaczone jako kapitał stały, produkcyjny lub konsumcyjny. Wreszcie na rachunkach kapitału produkcyjnego i konsumcyjnego mamy zapisaną na stronie przychodów wartość odpowiednich dóbr, przeniesioną tu z rachunku kapitału obrotowego, a na stronie rozchodów amortyzację oraz straty.

Po zaksięgowaniu w sposób wyżej opisany wszystkich aktów działalności ludzkiej możemy przystąpić do zamk-

nięcia rachunków, co jest połączone ze sporządzeniem rachunku strat i zysków oraz bilansu zamknięcia, t. j. bilansu na koniec okresu rachunkowego. Zaczynamy od rachunku produkcji. Na tym rachunku były księgowane wyłącznie przychody, to też jego zamknięcie będzie polegało na przeniesieniu całej wartości produkcji z tego rachunku na rachunek strat i zysków, jako zysk. W podobny sposób zamykamy rachunki kosztów produkcji i strat, przenosząc odpowiednie sumy na rachunek strat i zysków na stronę strat. Rachunek strat i zysków bilansujemy przez wprowadzenie w nim na stronie strat pozycji czystego dochodu, stanowiącej różnicę pomiędzy wartością produkcji a ogólną sumą kosztów produkcji i strat. Następnie przechodzimy do zamknięcia rachunków majątkowych, odpowiadających sześciu pozycjom aktywów bilansu. Zamknięcie tych rachunków polega na wyprowadzeniu sald końcowych z równoczesnem przeniesieniem ich do bilansu zamknięcia jako aktywów. Salda te obliczamy jako różnicę pomiędzy ogólną sumą przychodów łącznie z saldem początkowym a ogólną sumą rozchodów. Następnie z rachunku bogactwa początkowego przenosimy do bilansu zamknięcia na stronę pasywów wartość bogactwa początkowego. Różnica pomiędzy ogólną sumą wszystkich aktywów bilansu zamknięcia a jedyną pozycją pasywów, reprezentującą stan bogactwa na początku okresu rachunkowego, stanowi czysty dochód społeczny, który, o ile bilans jest dobrze sporządzony, powinien być zgodny z czystym dochodem, wykazany w rachunku strat i zysków.

Rachunkowość gospodarstwa społecznego wykazuje w porównaniu z rachunkowością gospodarstw indywidualnych tę trudność, że brak danych, dotyczących rzeczywistej wartości dóbr, nie może być tutaj zastąpiony ich ceną, osiągniętą ze sprzedaży, bo gospodarstwo społeczne ma charakter gospodarstwa naturalnego w tem znaczeniu, że całą prawie swoją produkcję zużywa na własne potrzeby. Stosując w rachunkowości gospodarstwa społecznego zasadę wstawiania do bilansu wartości dóbr zgodnie z ich kosztami produ-

SCHEMAT BILANSU ZAMKNIĘCIA DLA GOSPO

RACHUNEK

STRATY

za rok

1. KOSZTY PRODUKCJI:		
a) zużycie dóbr materialnych		
b) zużycie energii ludzkiej		
c) amortyzacja bogactwa		
2. STRATY:		
a) wypadki losowe		
b) działania nieetyczne		
3. CZYSTY DOCHÓD		
STRATY OGÓŁEM		

BILANS

AKTYWA

na dzień

1. BOGACTWA NIEMATERJALNE:		
a) bogactwa osobiste		
b) bogactwa duchowe		
2. BOGACTWA MATERJALNE:		
a) bogactwa naturalne		
b) kapitał obrotowy		
c) kapitał produkcyjny		
d) kapitał konsumcyjny		
AKTYWA OGÓŁEM		

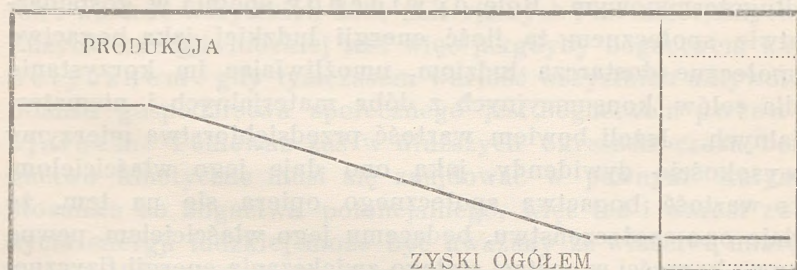
keji, jak to widzimy w rachunkowości gospodarstw indywidualnych, nie możemy obliczyć czystego dochodu społecznego w sposób bezpośredni i nie możemy wykazać rzeczywistej wartości bogactwa społecznego. Wprawdzie w rachunkowości gospodarstw indywidualnych wartość bilansowa majątku różni się również od jego wartości rzeczywistej, ale rozmiary czystego zysku mogą być mniej więcej obliczone bezpośrednio na podstawie danych o sumach, osiągniętych ze sprzedaży towarów, co jest niemożliwe w rachunkowości gospodarstwa społecznego. Możemy to zrobić jedynie w sposób

DARSTWA SPOŁECZNEGO ODOSOBNIONEGO

STRAT I ZYSKÓW

19.....

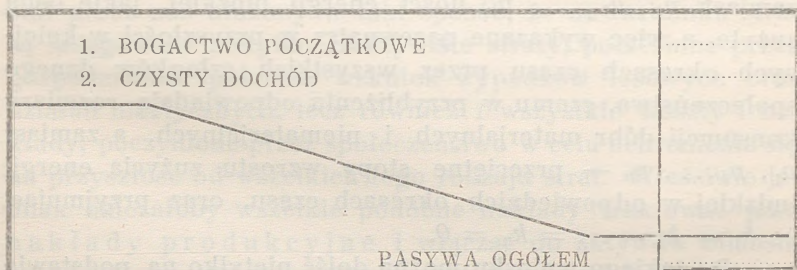
ZYSKI



ZAMKNIĘCIA

31 grudnia 19..... r.

PASYWA



pośredni, szacując rzeczywistą wartość bogactwa społecznego, ponieważ czysty dochód społeczny jest to nic innego, jak tylko przyrost bogactwa w ciągu pewnego okresu czasu. Obliczając więc szacunkowo wartość bogactwa na początku i w końcu okresu, możemy znaleźć również i sumę, odpowiadającą wysokości czystego dochodu społecznego, a mianowicie różnicę w wartości bogactwa w końcu i na początku okresu.

Rzeczywistą wartość bogactwa społecznego można obliczać w podobny sposób, w jaki obliczamy rzeczywistą wartość majątku jakiegoś przedsiębiorstwa. Jak wiadomo war-

tość przedsiębiorstw obliczamy, kapitalizując według wzoru (13) wszystkie dywidendy, jakie to przedsiębiorstwo będzie wypłacało w przyszłości, przyczem zamiast $p_1, p_2, \dots, p_n$ należy podstawiać przeciętne stopy procentowe w kredycie długoterminowym. Rolę dywidendy spełnia w gospodarstwie społecznem ta ilość energii ludzkiej, jaką bogactwo społeczne dostarcza ludziom, umożliwiając im korzystanie dla celów konsumpcyjnych z dóbr materialnych i niematerialnych. Jeżeli bowiem wartość przedsiębiorstwa mierzymy wysokością dywidendy, jaką ono daje jego właścicielom, to wartość bogactwa społecznego opiera się na tem, że daje ono społeczeństwu, będącemu jego właścicielem, pewną sumę korzyści w postaci stałego zwiększania energii fizycznej i życiowej wszystkich członków tego społeczeństwa. Wartość bogactwa społecznego, rozpatrywanego jako całość, będziemy więc mierzyli według wzoru (13), podstawiając w nim zamiast $u_1, u_2, \dots, u_n$ ilości energii ludzkiej, jakie będą zużyte, a więc wykazane nazewnątrż w przyszłości w kolejnych okresach czasu przez wszystkich członków danego społeczeństwa, czemu w przybliżeniu odpowiadają rozmiary konsumpcji dóbr materialnych i niematerialnych, a zamiast $p_1, p_2, \dots, p_n$ — przeciętne stopy wzrostu zużycia energii ludzkiej w odpowiednich okresach czasu, oraz przyjmując, że $k_1 = k_2 = \dots = k_n = 0$.

Do takiego wniosku można dojść nietylko na podstawie rozumowania, zaczerpniętego z ekonomji prywatnej, z rachunkowości gospodarstw indywidualnych, lecz również i na podstawie analizy pojęcia bogactwa społecznego. Bogactwo to określamy jako ogólną sumę energii potencjalnej, opanowanej przez człowieka, a właściwie przez wiedzę ludzką czyli energję społeczną. Jako najwyższy rodzaj energii, istniejącej we wszechświecie, energia społeczna może opanowywać wszystkie inne rodzaje energii, a więc zarówno energję życiową jak i energję fizyczną, ale tę ostatnią tylko za pośrednictwem energii życiowej. Otóż to, co nazywamy energją ludzką, będącą łącznym produktem

energji fizycznej i życiowej człowieka, reprezentuje właśnie te ilości energji, jakie zostały opanowane przez wiedzę ludzką. Te ilości energji fizycznej i życiowej, jakimi ludzie rozporządzają, stanowią więc równie dobrą miarę bogactwa, jak i wartość wszystkich dóbr materialnych i niematerialnych. Zużycie energji ludzkiej jest więc jakgdyby bogactwem kinetycznem, gdy tymczasem wartość wszystkich aktywów bilansu gospodarstwa społecznego jest bogactwem potencjalnem. Ponieważ zaś w dłuższych okresach czasu bogactwo kinetyczne musi się znajdować w pewnym stałym stosunku do bogactwa potencjalnego, więc też i wzrost zużycia energji ludzkiej może być uważany za właściwą miarę wzrostu bogactwa społecznego.

§ 5. Bilans gospodarki wojskowej

System rachunkowości gospodarstwa społecznego został przez nas ułożony w taki sposób, że na rachunku strat są księgowane nie tylko rzeczywiste straty, poniesione przez gospodarstwo społeczne wskutek wypadków losowych oraz działań nieetycznych, lecz również i wszystkie koszty i nakłady, poczynione przez społeczeństwo w celu uchronienia się na przyszłość od wszelkich tego rodzaju strat. Właściwie jednak należałoby wszelkie podobne nakłady traktować jako nakłady produkcyjne i włączać do aktywów bilansu, a odpisy na straty dokonywać tylko w ścisłym związku z efektywnymi stratami. Kwestja ta, praktycznie biorąc, nie ma żadnego znaczenia wówczas, jeżeli chodzi o wypadki losowe oraz o działania nieetyczne poszczególnych jednostek, gdyż fakty tego rodzaju, z wyjątkiem takich klęsk elementarnych, jak trzęsienia ziemi, zdarzają się stosunkowo bardzo często, tak, że statystycy mówią nawet o pewnej stałości nieszczęśliwych wypadków i przestępstw. Odpisywanie na straty wszystkich nakładów, mających na celu uniknięcie strat w przyszłości, może jednakże okazać się niewłaściwe wówczas, gdy chodzi o wydatki wojskowe w czasie pokoju, chociażby tylko ze względu na gromadzenie zapasów w magazynach

mobilizacyjnych. Z tego względu należałoby gospodarkę wojskową potraktować w ramach specjalnego funduszu, wydzielonego z ogólnego bilansu gospodarstwa społecznego i posiadającego odrębną rachunkowość.

Aktywa bilansu gospodarki wojskowej będą się składały z czterech pozycji, a mianowicie z bogactw osobistych oraz ze wszystkich trzech rodzajów kapitału. Do bogactw osobistych będziemy tutaj zaliczali wartość wykształcenia armii i ludności cywilnej oraz wartość organizacji wojskowej. Do kapitału obrotowego można zaliczyć wszelkie, znajdujące się w posiadaniu wojska zapasy artykułów spożywczych, paszy i t. p. Jako kapitał produkcyjny można traktować: 1) wszelkiego rodzaju uzbrojenie, zarówno to, które jest używane przez armię czynną dla celów wykształcenia, jak i to, które jest przechowywane w magazynach mobilizacyjnych, 2) fortyfikacje i budynki wojskowe takie jak magazyny, stajnie i t. d., 3) strategiczne linie kolejowe oraz środki transportowe, zarówno żywe (konie), jak i mechaniczne (wozy, samochody, motocykle i t. d.). Wreszcie jako kapitał konsumpcyjny należy traktować budynki koszarowe oraz umundurowanie.

Wszystkie sumy, odpisywane w ogólnej rachunkowości gospodarstwa społecznego na straty z tytułu wydatków wojskowych w czasie pokoju, będą w rachunkowości wojskowej traktowane jako pozycje, zwiększające bogactwo wojskowe. Sumy te składają się: 1) z sum, reprezentujących część wartości bogactw osobistych z racji przeznaczenia ich na potrzeby wojska, a mianowicie wartość bogactw osobistych wojskowych zawodowych prawie całkowicie oraz wartość bogactw osobistych ludności cywilnej, odbywających służbę w wojsku, w przysposobieniu wojskowym i w podobnych organizacjach, proporcjonalną do czasu tej służby, 2) z sum, reprezentujących wartość różnych dóbr materialnych, dostarczanych przez gospodarstwo społeczne na potrzeby wojska. Sumy, reprezentujące częściową wartość bogactw osobistych społeczeństwa, zapisujemy jako przy-

chód na rachunku bogactw osobistych. Co się zaś tyczy wartości przekazanych wojsku dóbr materialnych, to będą one w rachunkowości wojskowej zapisywane, zależnie od ich charakteru, bądź na rachunek kapitału obrotowego (żywność i pasza), bądź na rachunek kapitału produkcyjnego (uzbrojenie, fortyfikacje, budynki gospodarcze, środki transportowe i t. d.), bądź wreszcie na rachunek kapitału konsumcyjnego (budynki koszarowe i umundurowanie). W pasywach bilansu zamknięcia gospodarki wojskowej oprócz pozycji bogactwa początkowego i czystego dochodu będzie jeszcze figurowała pozycja zasilku z ogólnych funduszy, stanowiąca równowartość sum, odpisanych na straty wojskowe w rachunkowości gospodarstwa społecznego.

Gospodarka wojskowa w czasie pokoju ma na celu wyłącznie wyszkolenie armji i ludności cywilnej na wypadek wojny oraz poczynienie odpowiednich planów i przeprowadzenie w zgodzie z nimi pewnej organizacji w armji. To też na rachunku produkcji w rachunkowości wojskowej będziemy zapisywali zasadniczo tylko wartość wyszkolenia i organizacji wojskowej. Ponadto jednakże ze względów czysto rachunkowych należy zaliczać tutaj również i wzrost energii fizycznej i życiowej tych osób, które znajdują się na utrzymaniu wojska.

Koszty produkcji bogactw wojskowych sprowadzają się analogicznie tylko do kosztów wyszkolenia oraz podnoszenia energii osób wojskowych. Co się zaś tyczy kosztów produkcji wszelkich dóbr materialnych, dostarczanych przez gospodarstwo społeczne na potrzeby wojska, to winny być one uwzględnione w ogólnej rachunkowości gospodarstwa społecznego. Jako zużycie dóbr materialnych będzie więc w rachunkowości wojskowej wchodziło w rachubę tylko zużycie środków żywności dla ludzi, paszy i t. d. Jako zużycie energii ludzkiej powinny być tutaj traktowane całkowicie te ilości energii, jakimi rozporządzają wojskowi zawodowi, a ponadto te ilości, które zużyła ludność cywilna podczas służby w wojsku lub też podczas jakiejkolwiek pra-

cy, będącej w związku z wykształceniem wojskowym. Amortyzacja bogactw winna tutaj obejmować: 1) amortyzację bogactw osobistych, składającą się: a) z wartości tych bogactw, przeniesionych z ogólnego bilansu gospodarstwa społecznego do bilansu wojskowego, b) z amortyzacji wykształcenia wojskowego wskutek zmniejszania się zdolności do służby wojskowych zawodowych oraz ludności cywilnej, 2) amortyzację kapitału produkcyjnego i kapitału konsumcyjnego, znajdujące się w dyspozycji wojska.

Rachunek strat i zysków funduszu strat wojennych będzie w czasie wojny obciążony stratami wojennymi w ludziach, w materiale wojennym oraz w zniszczeniach wojennych. Tak znaczne straty będą mogły być rachunkowo pokryte tylko drogą przeniesienia stosunkowo znacznych sum z funduszy ogólnych oraz drogą wydatnego zmniejszenia stanu bogactwa wojskowego, które przedstawia się wobec tego, jako pewnego rodzaju kapitał rezerwowy na wypadek wojny.

ROZDZIAŁ II WYDAJNOŚĆ

§ 1. *Pojęcie wydajności*

Zasada wydajności, zwana inaczej zasadą ekonomiczną albo zasadą gospodarności, według najbardziej rozpowszechnionego sformułowania wymaga, aby w działalności gospodarczej były osiągane jak największe rezultaty przy możliwie najmniejszych nakładach pracy i kapitału. A zatem taka produkcja jest uważana za bardziej wydajną, która przynosi wyższy dochód surowy przy takich samych kosztach produkcji albo też, która daje taki sam dochód przy niższych kosztach. Zgodnie z tego rodzaju określeniem, wydajność jakiegokolwiek pracy należałoby mierzyć stosunkiem dochodu surowego do kosztów produkcji; im wyższy ten stosunek, tem większa wydajność.

Podobne określenie pojęcia wydajności nie może być jednak uznane za słuszne, gdyż stosunek dochodu surowego do kosztów produkcji zależy nietylko od tego, czy praca jest bardziej lub mniej wydajna, lecz również, i to przede wszystkim, od tego, z jakim stadjum produkcji mamy w danym wypadku do czynienia. Im wyższe jest stadjum produkcji, im wyższy stopień uszlachetnienia, tem niższy jest naogół stosunek dochodu surowego do kosztów produkcji, a mianowicie dlatego, że produkcja bardziej uszlachetniona jest silnie obciążona wartością zużytych surowców lub pół-

fabrykatów. Przy produkcji surowców tak ważny składnik kosztów produkcji, jak zużycie dóbr materialnych, odpada niemal całkowicie, gdy tymczasem w kosztach produkcji wyrobów gotowych główną rolę odgrywa wartość zużytych przy produkcji półfabrykatów.

Aby wyrównać szanse produkcji bardziej uszlachetniającej przy obliczaniu stopnia wydajności, innymi słowy, aby uniknąć uprzywilejowania początkowych stadiów produkcji, mierzy się wydajność nie stosunkiem dochodu surowego do całkowitych kosztów produkcji, lecz stosunkiem t. zw. wartości dodanej w procesie wytwórczym, t. j. różnicy pomiędzy dochodem surowym a wartością zużytych przy produkcji dóbr materialnych, do pozostałych dwóch składników kosztów produkcji, a mianowicie zużycia energii ludzkiej w postaci t. zw. robocizny oraz amortyzacji kapitału. I ten jednakże sposób mierzenia wydajności, jakkolwiek znacznie lepszy od pierwszego, nie daje zupełnie zadowalających wyników, gdyż nie bierze pod uwagę konieczności oprocentowania kapitału, zatrudnionego w procesie wytwórczym. Ilość zainwestowanego kapitału w stosunku do rozmiarów produkcji jest w rolnictwie z reguły znacznie mniejsza niż w przemyśle a tembardziej niż w komunikacji. Niema zresztą dwóch przedsiębiorstw, w których rozmiary produkcji byłyby ściśle proporcjonalne do wielkości zatrudnionego w nich kapitału. Kapitał powinien dawać odpowiedni dochód zupełnie niezależnie od tego, jak wielkie są rozmiary produkcji, jeżeli bowiem go nie daje, albo daje zbyt mało, to trudno produkcję nazwać wydajną nawet wówczas, gdyby stosunek wartości dodanej do robocizny łącznie z amortyzacją kapitału był bardzo wysoki.

Wydaje się napozór, że można uzyskać odpowiednią miarę wydajności, włączając oprocentowanie kapitału do kosztów produkcji. Pomijając już jednak to, że zaliczanie dochodu z kapitału do kosztów produkcji nie da się teoretycznie uzasadnić, postępowanie tego rodzaju niepomniernie podnosiłoby sumę kosztów produkcji, a tem samem obni-

żałoby stopień wydajności w tych wszystkich gałęziach wytwórczości, w których względy techniczne wymagają stosunkowo znacznych inwestycji kapitału. W ten sposób przy mierzeniu wydajności dawalibyśmy nieusprawiedliwioną premję tym rodzajom produkcji, które mogą się obejść bez angażowania poważniejszych kapitałów. Równie niezasłużoną premję w porównaniu z innymi zakładami, należącymi do tej samej gałęzi wytwórczości, otrzymywałyby takie zakłady, które nie stosują bardziej udoskonalonych maszyn i zadowolają się prymitywnymi narzędziami, a więc z reguły zakłady zacofane i mało wydajne.

Jak z powyższego wynika, wszelkie próby dokładnego mierzenia wydajności, oparte na takich lub innych warianrach formułki „maximum rezultatu i minimum wysiłku”, nie mogą doprowadzić do zadowolających wniosków. Tłumaczy się to tem, że sama formułka, określająca wydajność, jest błędna. Celem działalności ludzkiej nie jest bynajmniej osiągnięcie jakiegoś wysokiego stosunku pomiędzy dochodem surowym lub jego częścią a takimi lub innymi kosztami produkcji, lecz jedynie uzyskanie możliwie największego dochodu czystego. Ponieważ im wyższe bogactwo, tem większy powinien być dochód czysty, więc też wydajność należy mierzyć stosunkiem czystego dochodu do bogactwa. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że dochód czysty jest jakgdyby oprocentowaniem tego kapitału, jakim jest bogactwo, zatrudnione przy jego wytwarzaniu, to w takim razie postępowanie zgodne z zasadą wydajności będzie miało na celu osiągnięcie jaknajwiększego oprocentowania kapitału. Zasada wydajności w jedynie możliwym sformułowaniu wymaga więc osiągnięcia jaknajwiększego dochodu czystego w stosunku do rozporządzalnego bogactwa, innymi słowy, jaknajwyższej stopy przyrostu bogactwa.

Pojmowana w taki sposób zasada wydajności wykazuje wyraźną analogję do zasady rentowności, uważanej za naczelną zasadę działalności prywatnych przedsiębiorstw.

Zasada rentowności wymaga, aby czysty zysk przedsiębiorstwa był jaknajwiększy w stosunku do jego majątku, innymi słowy, aby przedsiębiorca dążył do możliwie największego wynagrodzenia za swoją pracę i wogóle za swoje usługi. W ten sposób zasada rentowności wiąże się logicznie z wartością subiektywną, jest naturalną konsekwencją oceniania wartości dóbr ze stanowiska subiektywnego, gdy tymczasem zasada wydajności może być traktowana, jako pewnego rodzaju wniosek, wyprowadzony drogą oceniania wartości ze stanowiska obiektywnego, z uwagi na interes społeczeństwa, a nie z uwagi na korzyści jednostki i jej przedsiębiorstwa. Ponieważ jednak w obydwóch wypadkach chodzi o pewnego rodzaju oprocentowanie włożonego kapitału w szerokim znaczeniu tego pojęcia, to zasadę wydajności można traktować jako zasadę rentowności społecznej w przeciwstawieniu do zasady rentowności prywatnej, którą kierują się w swojej działalności przedsiębiorstwa prywatne.

Wszelkie przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, a przede wszystkim przedsiębiorstwa państwowe, pobierając za swoje usługi niskie opłaty i rezygnując w ten sposób z zysków, a nawet narażając się na straty, niewątpliwie postępują wbrew zasadzie rentowności prywatnej, ale ich polityka jest wówczas z reguły zgodna z zasadą rentowności społecznej. Gospodarstwo społeczne jako całość nic na takiej polityce nie traci, lecz przeciwnie, może osiągnąć duże korzyści. Mogą to być korzyści w postaci uruchomienia dodatkowej produkcji, co następuje na przykład w wypadku ustalenia niskich тариф eksportowych bądź przez koleje żelazne, bądź też przez linje okrętowe. Mogą to być zyski w postaci podniesienia dobrobytu szerokich mas ludności w całym kraju, jak w wypadku pobierania niskich opłat za gaz, elektryczność i t. p., albo też w postaci podniesienia gospodarczego pewnych dzielnic, jak w wypadku niskich тариф towarowych na podstawowe surowce do produkcji lub też na produkty danych dzielnic. Wreszcie mogą wchodzić

w rachubę również i takie zyski, które polegają na ułatwieniu produkcji bogactw duchowych w wyniku obniżenia osobowych taryf kolejowych oraz wszelkich opłat pocztowych, telefonicznych i t. p. Oczywiście nie będzie zgodna z zasadą rentowności społecznej taka gospodarka przedsiębiorstw użyteczności publicznej, która przy stosunkowo wysokich cenach i opłatach daje deficyty lub chociażby tylko zbyt małe zyski.

Rentowność społeczna różni się od rentowności prywatnej nie tylko tem, że jest oparta na wartości obiektywnej, lecz również i tem, że mierzy się stosunkiem czystego dochodu nie do majątku, jak w rentowności prywatnej, lecz do bogactwa. Przedsiębiorstwo prywatne będzie tem bardziej rentowne, im większą wartość będą reprezentowały zatrudnione w niem osoby, gdyż wówczas ich praca będzie bardziej wydajna, ale wzrost rentowności przedsiębiorstwa przy zatrudnianiu zdolniejszych pracowników będzie nieproporcjonalnie wielki, gdyż zdolny pracownik nigdy nie otrzymuje tak wielkiego wynagrodzenia, jakby to wynikało z wartości jego pracy. Znaczna część korzyści, płynących z zatrudniania lepszych sił roboczych, będzie szła na rachunek przedsiębiorstwa, nie dlatego bynajmniej, aby przedsiębiorstwo miało koniecznie wyzyskiwać swych pracowników, lecz przedewszystkiem dlatego, że wynagrodzenie za pracę kształtuje się mniej więcej w zależności od ilości energii ludzkiej, zużywanej przy pracy, a zużycie energii nie jest wcale proporcjonalne do wydajności pracy i do wartości człowieka. W takich warunkach mierzenie wydajności stosunkiem czystego dochodu przedsiębiorstwa do jego majątku pociągałoby za sobą nieuzasadnione premjowanie przedsiębiorstw, zajmujących się produkcją bogactw materialnych, przy równoczesnem obniżaniu szacunku wydajności w produkcji bogactw osobistych. Można tego uniknąć wówczas, gdy przyjmie się za miarę wydajności stosunek czystego dochodu do bogactwa a nie do majątku.

§ 2. Zasada wydajności a podział dóbr

Zasada wydajności została sformułowana przez ekonomistów w zastosowaniu do działalności gospodarczej człowieka, ściśle biorąc, do jego działalności w dziedzinie produkcji dóbr materialnych. Droga analogji została ona jednak rozszerzona przez socjologów również i na zagadnienia, dotyczące produkcji dóbr niematerialnych, a w szczególności twórczości naukowej i artystycznej, pracy administracyjnej, pedagogicznej i t. d. Jednakże według powszechnego mniemania zarówno ekonomistów, jak i socjologów, zasada wydajności, która ma zastosowanie do wszelkiej niemal działalności ludzkiej, nie wchodzi w rachubę przy rozwiązywaniu zagadnienia podziału dóbr. Zdaniem jednych podział dóbr winien być dokonywany według zasług, t. j. proporcjonalnie do wartości pracy, do wartości wytworzonych przez daną jednostkę dóbr. Inni natomiast chcieliby dokonywać podziału dóbr według potrzeb każdej osoby. Skoro jednak stajemy na stanowisku, uznającem podział dochodu społecznego niejako za pierwszy akt działalności ludzkiej, mającej na widoku produkcję bogactw osobistych, to w takim razie musimy konsekwentnie rozwiązać zagadnienie podziału dóbr według tej samej zasady wydajności, która kieruje całą działalnością produkcyjną człowieka. Jest to tembardziej wskazane, że ani zasada podziału dochodu społecznego według zasług, ani też zasada ustalania płac zgodnie z potrzebami jednostki nie daje zadowalającego rozwiązania kwestji podziału dóbr.

Zasada wynagradzania pracowników według zasług prowadzi do daleko idącego zróżniczkowania płac i zarobków, do bardzo wielkiej rozpiętości dochodów. Ponieważ rozwój gospodarczy jest wynikiem twórczości intelektualnej we wszelkiej postaci, bardzo znaczna część dochodu społecznego, a raczej część dochodu surowego, która miała być przeznaczona na cele konsumcyjne, musiałaby w takim razie przypaść w udziale stosunkowo nielicznej garstce pracowników umysłowych, a w pierwszym rzędzie uczonym.

Wielkiej masie pracowników fizycznych przypadłaby w takim razie w udziale stosunkowo skromna część dochodu społecznego, taka mianowicie, któraby odpowiadała wartości zużytej energii łącznie z amortyzacją reprezentowanych przez nich bogactw osobistych. A zatem wynagrodzenie pracowników fizycznych mogłoby zaledwie wystarczyć na zaspokojenie najniezbędniejszych potrzeb życiowych, jedynie w celu zastąpienia zużytej energii fizycznej nowymi ilościami tej energii, a ekwiwalent amortyzacji energii życiowej mógłby pozwolić na wyżywienie najwyżej jednego członka rodziny.

Podobny system podziału dochodu społecznego, pomijając już kwestję trudności, wynikających z ustalenia istotnej wartości dóbr, zwłaszcza ze względu na konieczność przewidywania przyszłości, nie mógłby być przyjęty ani przez uprzywilejowanych pracowników umysłowych, ani też przez pokrzywdzonych pracowników fizycznych. Uczni znaleźliby się w niemałym kłopotcie, gdyby w myśl zasady „każdemu wartość jego pracy” zechciano dawać im do dyspozycji materialną równowartość dokonanych przez nich badań i odkryć. Na każdego z nich przypadłaby znacznie większa ilość bogactw, niż im potrzeba dla zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, zwłaszcza wobec skromnego trybu życia, jaki oni zwykle prowadzą. Musieliby więc zajmować się sami dysponowaniem otrzymanych bogactw, a w szczególności dokonywaniem różnych inwestycji, do czego nie posiadają ani odpowiedniej wiedzy, ani też zapewne chęci. Co się zaś tyczy pracowników fizycznych, którzy zwykle są obciążeni stosunkowo licznymi rodzinami, to przy systemie wynagradzania ich według zasług, nie mogliby oni nie tylko wykształcić, ale nawet i wyżywić swoich dzieci.

Do zupełnie innych rezultatów prowadzi zasada dokonywania podziału dochodu społecznego według potrzeb. W przeciwieństwie do systemu wynagradzania pracowników według zasług, który wymaga istnienia bardzo znacznej rozpiętości dochodów, system podziału dóbr według potrzeb od-

znacza się stosunkowo niewielką rozpiętością płac i zarobków, a to dlatego, że potrzeby ludzkie nawet w przybliżeniu nie są tak zróżniczkowane, jak ich zasługi. Można powiedzieć, że podział dóbr według potrzeb jest demokratyczny, gdy tymczasem wynagradzanie ludzi według zasług ma charakter wybitnie arystokratyczny. Zasada podziału dóbr według potrzeb, pozwala uniknąć wszelkich ujemnych konsekwencji, wynikających z nadmiernej rozpiętości płac, do której prowadzi wynagradzanie pracowników według wartości ich pracy. Pracowników umysłowych uwalnia od kłopotu, związanego z dysponowaniem bogactw; pracownikom fizycznym daje możliwość nie tylko zaspokojenia pewnych wyższych potrzeb, lecz również i utrzymania liczniejszych rodzin. System wynagradzania według potrzeb wymaga od społeczeństwa lub od państwa, jako jego organu, ponoszenia wszelkich kosztów, związanych z wychowywaniem i kształceniem młodego pokolenia, bądź bezpośrednio przez utrzymywanie odpowiednich zakładów szkolnych i wychowawczych, bądź też pośrednio przez wypłacanie rodzicom różnych zapomóg, zwłaszcza w formie dodatków rodzinnych do płac.

Zasada podziału dóbr według potrzeb obok niewątpliwych zalet, zwłaszcza o ile chodzi o rozwiązanie kwestji utrzymania członków rodzin i wychowywania młodego pokolenia, posiada również i pewne strony ujemne. Przede wszystkim uniezależnienie wynagrodzenia od wydajności pracy, które jest naturalną i konieczną konsekwencją tej zasady, musi doprowadzić do osłabienia intensywności pracy, gdyż mało kto zechce pracować lepiej, jeżeli za to nie dostanie dodatkowego wynagrodzenia. Następnie trzeba mieć na uwadze również i to, że potrzeby ludzkie ulegają zmianom, a mianowicie wzrastają wraz ze wzrostem bogactwa i dobrobytu. A zatem zasada podziału dóbr według istniejących potrzeb nie daje żadnych wskazówek co do tego, które z istniejących potrzeb powinny być rozwijane i jakie nowe potrzeby należy wprowadzać. Charakter tych nowych potrzeb może się ustalić przecież tylko pod wpływem odpo-

wiednich zmian w podziale dóbr, a co za tem idzie, w konsumcji. Zmiany w podziale dóbr są jedynym właściwie środkiem do dokonywania jakichkolwiek istotnych przesunięć w ilości i jakości potrzeb społeczeństwa oraz w ich rozkładzie pomiędzy poszczególnych członków.

Zasada wydajności w zastosowaniu do podziału dóbr wymaga, aby posiadany przez społeczeństwo zapas dóbr materialnych i niematerialnych, nadających się do konsumcji, był dzielony pomiędzy poszczególnych członków tego społeczeństwa w sposób, zapewniający jak najbardziej intensywną produkcję bogactw osobistych. Każda cząstka tego zapasu jest to pewien kapitał, który może być użyty tak lub inaczej, może być zatem zastąpiony przez inne dobra, posiadające większą lub mniejszą wartość. Otóż zasada wydajności żąda, aby przyrost bogactw osobistych, jaki nastąpi wskutek zużycia dla celów konsumcyjnych pewnej ilości dóbr materialnych i niematerialnych, był możliwie największy.

Różniczkowanie wysokości płac winno być według zasady wydajności dokonywane w taki sposób, aby jaknajbardziej zwiększyć zdolności do pracy tych osób, które ze względu na posiadane zdolności, mogą oddać społeczeństwu stosunkowo znaczne usługi, i to bez względu na to, czy mają już one jakie zasługi czy też ich jeszcze nie mają. System wynagradzania wyłącznie według zasług może uniemożliwić, a przynajmniej uczynić mniej wydajną pracę wszystkich ludzi młodych, którzy ze względu na swój wiek nie mogli jeszcze dokonać poważniejszych dzieł. Płaca nie może być traktowana jako nagroda za jakąś pracę, zwłaszcza wówczas, gdy chodzi o jakieś długotrwałe próby albo studia, czy to nad zagadnieniami teoretycznymi, czy nad wynalazkami, czy też nad jakimikolwiek zagadnieniami praktycznymi. Płaca jest to pewnego rodzaju nakład kapitału, włożony w produkcję jakichś dóbr niematerialnych. Jak każdy nakład, jest ona połączona z ryzykiem niespełnienia przez daną osobę pokładanych w niej nadziei. W takim wypadku natychmiast

można zaprzestać czynienia dalszych nakładów, a zatem cofnąć lub zmniejszyć płacę. Już sama możliwość tego będzie skutecznym hamulcem przeciwko nadużywaniu zaufania w postaci czynienia niczem nieusprawiedliwionych obietnic lub niedbałego wykonywania obowiązków. Wypłacanie uposażeń wyłącznie z tytułu położonych kiedyś zasług może być usprawiedliwione tylko w stosunku do takich osób, które już utraciły zdolność do pracy, całkowicie lub chociażby tylko częściowo, a mianowicie ze względu na zwiększanie tą drogą wydajności pracy w celu zabezpieczenia bytu na starość lub na wypadek choroby.

Przyznawanie wyższych płac osobom zdolniejszym leży w interesie całego społeczeństwa, nie wykluczając tych osób, które będą otrzymywały najniższe płace. Osoby zdolne, przedstawiające wyjątkową wartość, nigdy nie będą w stanie zużyć na swoje potrzeby takiej ilości dóbr, jaka odpowiada wartości ich pracy. Znaczna część dóbr przez nie wyprodukowanych będzie mogła być wobec tego zużyta na poprawienie bytu innych członków społeczeństwa. Można więc powiedzieć, że masy pracowników fizycznych, pozwalając na lepsze wynagradzanie zdolniejszych pracowników, postępują jak przedsiębiorca, czyniący rentowne nakłady kapitału. Zmniejszając w ten sposób narazie swoje dochody, masy ludności zapewniają sobie możliwość zwiększenia ich w przyszłości drogą odpowiedniego wykorzystania nadwyżek wartości produkcji uprzywilejowanych pracowników umysłowych, które pozostają po zaspokojeniu nawet najbardziej wyrafinowanych ich potrzeb.

Traktując płace nie jako nagrody lecz jako nakłady produkcyjne, należy uznać za słuszny postulat zupełnego zwolnienia rodziców od kosztów porodu, żywienia, wychowywania i kształcenia dzieci. Wszelkie tego rodzaju koszty są to nakłady, leżące w interesie społeczeństwa, a zatem winny być dokonywane z ogólnych funduszy społecznych. Zasada wydajności żąda, aby te nakłady były dokonywane w zależności od wartości dzieci, od korzyś-

ci, jakich społeczeństwo może od nich oczekiwać. Dotyczy to zwłaszcza nakładów na kształcenie. Społeczeństwo nie może zapewnić wszystkim równego wykształcenia. Zasada wydajności będzie więc żądała, aby wykształcenie otrzymały przede wszystkim dzieci zdolniejsze, a dopiero wówczas, gdy środki na to pozwolą, również i dzieci mniej zdolne. Trzymanie w wyższych zakładach naukowych ludzi mało zdolnych jest nieprodukcyjnym zużyciem posiadanych przez społeczeństwo środków materialnych, a z drugiej strony niedawanie możności odbycia odpowiednich studiów osobom wyjątkowo zdolnym byłoby wielkiem marnotrawstwem bogactw osobistych.

§ 3. Prawo zwiększającej się i zmniejszającej wydajności

Jeżeli w jakimkolwiek gospodarstwie lub przedsiębiorstwie będziemy zwiększali nakłady produkcyjne, czy to w postaci zużycia większej ilości lub lepszej jakości surowców i półfabrykatów, czy też w postaci zwiększenia ilości lub intensywności pracy, czy wreszcie w postaci zastosowania bardziej udoskonalonych maszyn i wogóle jakichkolwiek urządzeń wytwórczych, to z reguły będziemy otrzymywali coraz wyższy dochód surowy. Wzrost produkcji nie będzie jednak proporcjonalny do wzrostu nakładów, w jednych bowiem wypadkach będzie szybszy, w innych zaś wolniejszy. Jeżeli rozmiary produkcji wykazują procentowo większy wzrost od nakładów, mówimy o prawie zwiększającej się wydajności; jeżeli zaś osiąganе rezultaty produkcji nie wzrastają równie szybko jak nakłady, mówimy o prawie zmniejszającej się wydajności. Prawo zwiększającej się wydajności ma zastosowanie do produkcji przemysłowej oraz do produkcji bogactw duchowych, natomiast prawo zmniejszającej się wydajności wchodzi w rachubę przy produkcji rolnej oraz przy produkcji bogactw osobistych.

Prawo zwiększającej się wydajności działa na terenie produkcji przemysłowej z uwagi na używanie maszyn. Każda nowa maszyna, zainstalowana w ja-

kimś zakładzie wytwórczym, pozwala na wydatne zwiększenie rozmiarów produkcji. Wzrost rezultatów produkcji z reguły jest większy niż wzrost kosztów produkcji, które w takim wypadku zwiększają się tylko o koszt amortyzacji maszyny, w przeciwnym bowiem razie wogóle nie opłacałoby się stosowanie maszyn. Jeżeli nakłady w formie amortyzacji maszyn będą wzrastały w postępie arytmetycznym, to rozmiary produkcji będą się zwiększały w postępie geometrycznym.

Powstaje pytanie czy stare maszyny zawsze należy zastępować nowymi, nawet wówczas, gdy są one jeszcze zdadne do użytku. Postępy w dziedzinie techniki są tak szybkie, że żadna maszyna nie zdołałaby się zamortyzować, gdybyśmy chcieli ją wyrzucać, skoro tylko pojawi się na rynku nowy, bardziej udoskonalony typ danej maszyny. Usuwanie przestarzałych, choć niezaużytych jeszcze całkowicie maszyn może się opłacać tylko wówczas gdy następuje jakiś zasadniczy przewrót w technice, który pozwala na osiągnięcie kilkakrotnie większej wydajności przez zastąpienie starych maszyn nowymi, a mianowicie wówczas, gdy oszczędności na kosztach zużycia materiałów i robocizny będą mogły przewyższyć lub przynajmniej wyrównać zwiększony koszt amortyzacji maszyn.

Stosunkowo bardzo szybki wzrost produkcji w porównaniu z nakładami przy produkcji przemysłowej tłumaczy się tem, że koszt maszyny jest stosunkowo niewielki w porównaniu z wartością zaoszczędzonej przez nią energii ludzkiej. Maszyna jest jednym z najważniejszych środków, przy pomocy których człowiek opanowuje i czyni użytecznymi dla siebie pewne ilości energii fizycznej, znajdujące się w naturze. Gdyby w procesie produkcji przemysłowej nie współdziałały z pracą ludzką martwe siły przyrody, to w takim razie powiększanie nakładów nie mogłoby dawać rezultatów, przewyższających dodatkowe nakłady. Skoro jednakże przy pomocy maszyn wykorzystujemy istniejące w naturze zasoby energii, możemy osiągnąć pewną nadwyżkę

ponad zwiększone koszty produkcji. Im większą ilość nie-wykorzystanych zasobów energii fizycznej zużytkujemy w procesie produkcji, tem większa będzie różnica pomiędzy dodatkowymi nakładami a dodatkowym dochodem.

Prawo zwiększającej się wydajności, o ile chodzi o produkcję dóbr materialnych, może mieć zastosowanie we wszystkich wypadkach, gdzie wchodzi w rachubę zastępowanie pracy ludzkiej siłami przyrody martwej, a więc oprócz przemysłu również i w komunikacji oraz do pewnego stopnia także i w rolnictwie, a mianowicie o tyle, o ile produkcja rolna jest połączona z używaniem narzędzi i maszyn. Prawo to stosuje się także i do produkcji bogactw duchowych, zwłaszcza gdy chodzi o badania naukowe, które mogą się kiedyś przyczynić do opanowania nowych zasobów energii fizycznej. A zatem wszelkie nakłady na twórczość naukową będą się odznaczały stosunkowo bardzo wysoką opłacalnością. W szczególności koszty, złożone na wykształcenie przyszłych pracowników naukowych, należą do najbardziej rentownych inwestycji społecznych, gdyż tą drogą umożliwia się wykorzystanie wielkich i cennych zasobów energii psychicznej pewnej liczby ludzi, które w braku odpowiedniego wykształcenia byłyby w bardzo znacznym stopniu zmarnowane dla społeczeństwa.

Prawo zmniejszającej się wydajności wchodzi w rachubę w rolnictwie, zwłaszcza wówczas, gdy mamy do czynienia z produkcją roślinną. Tłumaczy się to tem, że rozwój roślin odbywa się w znacznym stopniu w sposób naturalny, pod wpływem łącznego działania gleby i klimatu. Wysiłki ludzkie mogą najwyżej przyspieszyć lub spotęgować rozwój roślinności, ale nie mogą uniezależnić produkcji roślinnej od wpływu czynników naturalnych, a przede wszystkim od klimatu. Możliwości rozwoju produkcji roślinnej są ograniczone warunkami naturalnymi, które sprawiają, że zwiększone nakłady pracy i kapitału mogą zwiększyć plony tylko do pewnych granic. Wzrost plonów nie jest więc proporcjonalny do czynionych nakładów, gdyż im wyż-

sze są dodatkowe nakłady, tem mniejszy jest przyrost plonów. Przy dalszem zwiększaniu nakładów może zajść taki moment, kiedy żadne dalsze nakłady nie będą mogły wywołać powiększenia plonów, a mianowicie wskutek wyczerpania wszystkich naturalnych warunków rozwoju roślinności.

Płodność gleby można zwiększyć przedewszystkiem drogą nawożenia, ponieważ w ten sposób zasilamy glebę w rozmaite składniki mineralne, odgrywające pewną rolę w rozwoju roślin, a zatem drogą zwiększania kosztów produkcji w postaci zużycia pewnego rodzaju dóbr materialnych, jakimi są nawozy naturalne i sztuczne. Można również podnieść wydajność ziemi przez specjalne nakłady pracy fizycznej, a mianowicie przez podnoszenie kultury ziemi drogą oczyszczania jej z kamieni lub z chwastów, drogą starannejszej uprawy, t. j. częstszej orki i bronowania i t. d. Następnie można przyczynić się do zwiększenia plonów drogą wzmoczonych nakładów pracy umysłowej, naprzykład przez stosowanie płodozmianu, przez wybór ziarna do siewu i t. p. A wreszcie wydajność ziemi może być podniesiona przez meljorację, a więc drogą podnoszenia kosztów produkcji w postaci zwiększonej amortyzacji kapitału produkcyjnego. Wszelkie tego rodzaju zabiegi, niewątpliwie korzystne dla rozwoju roślin, podnoszą jednakże tylko jakość gleby, ale nie mogą zwiększyć jej ilości, a ponadto nie mogą wywrzeć absolutnie żadnego wpływu na ilość światła słonecznego i ciepła, które są jednym z najważniejszych czynników rozwoju roślin. Dlatego właśnie nakłady pracy i kapitału tylko w stosunkowo nieznacznym stopniu mogą zwiększyć wydajność ziemi, dlatego właśnie wzrost plonów stale pozostaje w tyle za wzrostem nakładów.

Prawo zmniejszającej się wydajności w zastosowaniu do produkcji bogactw osobistych jest równoznaczne z twierdzeniem, że wzrost energii fizycznej i życiowej człowieka nie jest proporcjonalny do wzrostu nakładów w postaci zwiększonej konsumpcji. Drogą podnoszenia konsumpcji dóbr materialnych i niematerialnych można zwiększyć energię

człowieka, można podnieść jego zdolność do pracy, ale im wyższe będą nakłady na cele konsumpcyjne, tem mniejszy będzie przyrost energii. Zwiększając rozmiary konsumpcji, można zwiększyć u człowieka posiadane przez niego zasoby energii fizycznej, można wpływać dobroczynnie na stan systemu nerwowego, a mianowicie drogą dostarczania pewnych podnieć estetycznych lub odpowiednich składników pokarmowych, można nawet prawdopodobnie spotęgować produkcję hormonów w organizmie ludzkim, co ma wielkie znaczenie dla jego aktywności, ale nie można zastąpić zużywającej się energii życiowej, której ilość jest przypuszczalnie ograniczona. Gdyby drogą konsumpcji można było dostarczać organizmowi wszystkich składników, niezbędnych do odradzania się energii życiowej, to w takim razie przyrost energii życiowej a więc i zdolności do pracy mógłby być proporcjonalny do wzrostu konsumpcji. Skoro jednak konsumpcja nie może zastąpić człowiekowi zużywającej się energii fizycznej, to wszelkie nakłady konsumpcyjne muszą podlegać prawu zmniejszającej się wydajności. Z tego względu przy powiększaniu nakładów konsumpcyjnych, a więc również i przy ustalaniu wysokich płac i zarobków wskazana jest daleko idąca ostrożność, tak samo zresztą, jak i przy wszelkich nakładach w rolnictwie.

§ 4. Oszczędność i marnotrawstwo

Przez oszczędzanie we właściwym znaczeniu tego pojęcia rozumiemy zmniejszanie kosztów produkcji. W takim znaczeniu pojęcie oszczędności stosuje się do wszelkich dóbr, zarówno materialnych jak i niematerialnych. Mówimy więc o oszczędności w zużyciu materiałów przy produkcji dóbr materialnych i niematerialnych, a w szczególności o oszczędności w konsumowaniu czyli o zaspakajaniu potrzeb konsumpcyjnych stosunkowo małym kosztem. Następnie mówimy o oszczędzaniu pracy ludzkiej, o oszczędzaniu zmar-twień i przykrości, o oszczędzaniu ludzi, żołnierzy — wszędzie tu chodzi o jaknajogłędniejsze zużywanie energii ludz-

kiej. Wreszcie pojęcie oszczędzania stosuje się również do narzędzi, maszyn, aparatów, do wszelkich urządzeń produkcyjnych a także i do dóbr konsumcyjnych, zużywających się stopniowo.

Drogą pewnego skrótu językowego pojęcie oszczędności zostało następnie rozszerzone na proces gromadzenia zaoszczędzonego kapitału, na proces kapitalizacji. Mówimy więc o oszczędnościach nie tylko w znaczeniu przeprowadzonej redukcji wydatków, lecz również i w znaczeniu sum kapitałów, zgromadzonych wskutek dokonania oszczędności. Jeżeli jednak pojęcie oszczędzania w pierwotnym znaczeniu stosujemy do wszelkiego zmniejszania produkcji bez względu na to, czy chodzi o produkcję dóbr materialnych, czy też niematerialnych, to przez oszczędności w znaczeniu zgromadzonych kapitałów mamy na myśli tylko wartość zaoszczędzonych dóbr materialnych i to niewszystkich, gdyż zapasy dóbr konsumcyjnych są często wyłączone spod pojęcia oszczędności.

Wyłączanie spod pojęcia oszczędności kapitału konsumcyjnego nie da się utrzymać, ponieważ ani pod względem sposobu ani też pod względem motywów gromadzenia tego kapitału nie różni się zasadniczo od gromadzenia kapitału produkcyjnego czy też obrotowego. Kapitał konsumcyjny powstaje drogą takiego samego procesu produkcji, jak i kapitał produkcyjny. Rozporządzalne fundusze mogą być przeznaczone bądź na rozszerzenie kapitału produkcyjnego, bądź też na zwiększenie kapitału konsumcyjnego. I w jednym i w drugim wypadku będziemy rozporządzali pewną sumą wartości. Korzyści z posiadania kapitału produkcyjnego będą polegały na ułatwianiu procesu produkcji dóbr materialnych, a korzyści z posiadania kapitału konsumcyjnego — na używaniu go w celu produkcji dóbr niematerialnych, a mianowicie bogactw osobistych. Co się zaś tyczy poglądu, według którego oszczędności mają być wyrazem pewnej przezorności, a mianowicie liczenia się z przyszłością, to i tutaj nie można kapitałowi konsumyjnemu odmówić

charakteru pewnego zabezpieczenia na przyszłość. Jednostka, w której posiadaniu znajdują się takie obiekty majątkowe, jak domy mieszkalne, meble, biżuterja, a nawet odzież, może stosunkowo łatwo spieniężyć je celem zaspokojenia jakichś pilniejszych potrzeb konsumcyjnych.

Podobnie trudno jest uzasadnić wyłączenie spod pojęcia oszczędności bogactw osobistych, duchowych i naturalnych. Chcąc zwiększyć tego rodzaju bogactwa, trzeba dokonać odpowiednich nakładów pracy i kapitału, trzeba w wielu wypadkach ograniczyć własne potrzeby konsumcyjne, aby można było bądź wyżywić i wykształcić dzieci, bądź przeprowadzić jakieś badania naukowe, bądź stworzyć pewne dzieła sztuki, bądź wreszcie dokonać wynalazku. Moment przeczności i tutaj również może odgrywać pewną rolę. Wychowując i kształcąc dzieci, rodzice bardzo często mają na uwadze to, że dzieci lepiej wykształcone i lepiej zarabiające dają większą gwarancję zapewnienia rodzicom środków utrzymania na starość, niż dzieci zaniedbane i nieprzygotowane należycie do pracy zarobkowej. Uczony lub artysta, tworząc swe dzieła, może się spodziewać odpowiedniego wynagrodzenia za pracę, a przynajmniej zapewnienia środków do życia w starości na wypadek, gdyby dzieła nie przyniosły mu narazie spodziewanych korzyści materialnych. Wynalazca może również pracować w nadziei, że wynalazek da mu dochód.

Niemą więc uzasadnionych powodów, dla których należałoby ograniczać w jakikolwiek sposób pojęcie oszczędności. Jeżeli zaś będziemy rozumieli przez oszczędności wartość wszelkich zgromadzonych bogactw, zarówno materialnych jak i niematerialnych, to w takim razie musimy dojść do wniosku, że oszczędzanie jest równoznaczne z osiągnięciem czystego dochodu, bo przecież czysty dochód może powstać wyłącznie drogą gromadzenia bogactw. Ponieważ zaś osiągnięcie czystego dochodu jest celem działalności gospodarczej człowieka, co więcej, celem życia ludzkiego wogóle, więc konsekwentnie możemy powiedzieć, że oszczędzanie jest celem

wszelkiej działalności ludzkiej, jest celem życia ludzkiego. Następnie możemy również powiedzieć, że zasada wydajności, która wymaga osiągania jaknajwiększego dochodu czystego, pokrywa się z zasadą oszczędności.

Tożsamość oszczędności i wydajności występuje zupełnie wyraźnie na terenie produkcji dóbr materialnych. Im większych dokonujemy oszczędności na kosztach produkcji, tem bardziej wydajna jest cała produkcja, każda bowiem oszczędność czy to na ilości zużytych materiałów, czy też na pracy ludzkiej, czy wreszcie na maszynach i innych urządzeniach wytwórczych, daje nam do dyspozycji pewną sumę dóbr, która może być użyta do innych celów, a w ten sposób może się przyczynić do osiągnięcia dodatkowego dochodu. Proces oszczędzania wykazuje istotne znamiona wydajności jeszcze i pod tym względem, że wymaga pewnej umiejętności i wiedzy, a mianowicie znajomości zasad techniki, o ile wchodzi w rachubę zużycie materiałów i wykorzystywanie urządzeń wytwórczych, oraz znajomości higieny pracy i zasad organizacji, o ile wchodzi w rachubę zużycie energii ludzkiej.

Oszczędności, powstające w związku z produkcją bogactw duchowych, mają zupełnie inny charakter niż oszczędności, dokonywane przy produkcji dóbr materialnych. Prawie zupełnie nie wchodzi tutaj w rachubę oszczędności w zużyciu dóbr materialnych oraz w amortyzacji kapitału produkcyjnego, a mianowicie ze względu na to, że tego rodzaju koszty produkcji odgrywają znikomą rolę przy wytwarzaniu bogactw duchowych. Większe znaczenie mogą tu mieć oszczędności w zużyciu energii ludzkiej, jakkolwiek i pod tym względem technika i organizacja produkcji dóbr materialnych znacznie przewyższa technikę i organizację pracy umysłowej, zwłaszcza twórczości naukowej i artystycznej. Natomiast produkcja bogactw duchowych przyczynia się do powiększania bogactwa społecznego głównie w ten sposób, że koszty tego rodzaju produkcji są stosunkowo bardzo małe w porównaniu z wielką wartością wytwarzanych bogactw,

wskutek czego powstają znaczne oszczędności. Mogą to być oszczędności w postaci pewnych dzieł sztuki, które zachowują swoje znaczenie na dłuższy okres czasu. Mogą to być także oszczędności w formie wyników teoretycznych badań naukowych, albo też w formie wynalazków. Przyczyną powstawania wszelkich oszczędności tego rodzaju jest niepodobieństwo zmarnowania bogactw duchowych.

Odrębny również charakter posiadają oszczędności, dokonywane w związku z produkcją bogactw osobistych. Możliwości zmniejszania kosztów tego rodzaju produkcji niewątpliwie istnieją i mogą być dokonywane na podstawie specjalnej wiedzy, opartej na badaniach fizjologicznych, a w szczególności na podstawie djetetyki. Głównie jednak źródło gromadzenia bogactw w związku z produkcją bogactw osobistych polega jednakże nie na oszczędnej konsumpcji, lecz na tem, że dochód jednostki jest z reguły wyższy od kosztów zastąpienia zużytych ilości energii ludzkiej. Im bardziej wydajna jest praca człowieka, a więc im wyższy jest jego dochód, tem większe są możliwości oszczędzania. Oszczędności te mogą być dokonywane bądź w postaci wychowywania potomstwa, bądź też w postaci gromadzenia bogactw materialnych, ale zawsze rodzaj ich i wielkość zależy tylko od woli człowieka, od jego struktury psychicznej.

Przez marnotrawstwo rozumiemy wszelkie działanie sprzeczne z zasadą wydajności, a tem samem również i z zasadą oszczędności. Polega ono na niszczeniu lub niewykorzystywaniu w należyty sposób jakichkolwiek dóbr materialnych lub niematerialnych. Mówimy więc nie tylko o marnowaniu kapitału, lecz również i o marnowaniu energii, czasu, zdrowia, zdolności i wiedzy. Marnotrawstwo może się odbywać bądź w formie niedostatecznego, bądź też w formie nadmiernego oszczędzania, ponieważ w obydwóch wypadkach mamy do czynienia ze stratą pewnej sumy wartości, z nieprodukcyjnym zużyciem posiadanych przez nas bogactw.

Niedostateczne oszczędzanie dóbr materialnych nazywamy rozrzutnością, nadmierne ich oszczędzanie—skąpstwem. Przez rozrzutność rozumiemy zużywanie przy produkcji dóbr materialnych lub niematerialnych większej niż potrzeba ilości dóbr materialnych. Rozrzutnością będzie więc używanie zbyt kosztownych budynków fabrycznych, biurowych lub mieszkalnych, nadmierne zużywanie światła, opału lub wogóle energii, niewykorzystywanie różnych odpadków przy produkcji, następnie zaspakajanie zbędnych potrzeb konsumpcyjnych i t. d. Przez skąpstwo natomiast rozumiemy takie ograniczanie wydatków, które pociąga za sobą spadek produkcji, lub wogóle straty, przewyższające pod względem wartości sumę dokonanych oszczędności w wydatkach. Typowymi przykładami skąpstwa będzie więc używanie przedmiotów mniej kosztownych ale w złym gatunku, a więc szybko zużywających się lub też nieodpowiednich, następnie narażanie się na znaczne straty spowodu zaniechania drobnych napraw, narażanie się na choroby wskutek złego odżywiania się lub oszczędności na opale, świetle i t. p.

W dziedzinie gospodarki materiałem ludzkim rozrzutność będzie polegała na nieprzestrzeganiu zasad organizacji pracy, na stosowaniu niedostatecznego podziału pracy, na lekceważeniu zasad higieny pracy i t. p. I odwrotnie, rolę skąpstwa będzie tu odgrywało wprowadzanie zbyt rozwiniętej, a zatem i zbyt kosztownej organizacji pracy, nadmiernego w stosunku do rozmiarów produkcji podziału pracy, zbytnia dbałość o względy higieniczne, połączona z niewspółmiernie wielkimi kosztami i t. d. Jeżeli zaś chodzi nie o jakość, lecz o ilość pracy, to rozrzutnością można nazwać wszelkiego rodzaju lenistwo i próżniactwo, które jest nieprodukcyjnym marnowaniem energii ludzkiej przez sam upływ czasu. Analogicznie nadmierna pracowitość może być uznana za pewnego rodzaju skąpstwo, gdyż korzyści, wynikające z intensywnego wykorzystywania zdolności do pracy, mogą być mniejsze od strat, polegających na szkodzeniu tą drogą zdrowiu.

ROZDZIAŁ III

PROPORCJONALNOŚĆ

§ 1. Prawo proporcjonalności

Skoro bogactwo społeczne stanowi pewną nierozzerwalną całość, wykazującą wiele podobieństwa do mechanizmu lub organizmu, to w takim razie pomiędzy poszczególnymi jego częściami, pomiędzy różnymi rodzajami dóbr materialnych i niematerialnych muszą istnieć pewne proporcje. Jak w każdym mechanizmie wszystkie kółka i tryby muszą pasować do siebie, a zatem muszą być proporcjonalne co do wielkości, jak w organizmach roślinnych i zwierzęcych istnieją określone proporcje pomiędzy wielkością poszczególnych organów, pomiędzy ilościami komórek, z których składają się te organy, tak też i w bogactwie społecznym możemy obserwować istnienie określonych stosunków pomiędzy ilościami rozmaitych dóbr materialnych i niematerialnych, wchodzących w jego skład. Proporcje te ulegają wprawdzie z biegiem czasu pewnym zmianom, ale ich naruszenie zawsze pociąga za sobą odpowiednie konsekwencje.

Pewna określona proporcja musi być zachowana przedewszystkiem pomiędzy ilością spożywanych przez organizm pokarmów, ilością wchłanianej przez niego wody, a ilością zużywanego powietrza, ściśle biorąc tlenu. Proces przyswajania pokarmów wymaga odpowiedniej ilości wody, a mianowicie 1 litra wody na około tysiąc kaloryj pokar-

mów, a zatem im większą ilość pożywienia organizm asymiluje, tem większą ilość wody musi przyjąć. Czerpany z powietrza tlen jest potrzebny dla umożliwienia organizmowi wydzielania nazewnątrz pewnych szkodliwych połączeń organicznych, takich mianowicie, które zawierają węgiel i wodór. Węgiel usuwa się z organizmu w postaci dwutlenku węgla, a wodór w postaci wody. Im większą więc ilość węgla i wodoru człowiek przyjmuje w pokarmach, tem większą ilość tlenu musi zaczerpnąć z powietrza, aby substancje szkodliwe mogły być przez utlenienie usunięte z organizmu.

Następnie pewien stosunek ilościowy musi być zachowany pomiędzy różnemi składnikami pożywienia, a mianowicie dlatego, że organizm ludzki jest przyzwyczajony do przyjmowania i asymilowania pokarmów tylko w określonych, mniejwięcej stałych proporcjach. Jak wiadomo z fizjologii, w normalnem pożywieniu współczesnego człowieka cywilizowanego na 100 gr. białka przypada około 60 gr. tłuszczów oraz 400 gr. węglowodanów, a oprócz tego pewna, bliżej nieokreślona ilość różnych soli mineralnych, kwasów aminowych, fermentów i witaminów. Istnieje zresztą wyraźna tendencja do przesuwania punktu ciężkości w pożywieniu człowieka z białka i tłuszczów do węglowodanów, a zatem z pokarmów zwierzęcych do roślinnych. Człowiek dziki odżywiał się przeważnie mięsem, lecz już z chwilą rozpoczęcia uprawy roślin węglowodany odgrywają coraz większą rolę w sposobie odżywiania się ludzi. Udział roślin w pożywieniu człowieka zwiększa się obecnie dość intensywnie pod wpływem zalecanego przez lekarzy i higienistów spożywania mniejszej ilości mięsa, a większych ilości jarzyn i owoców, zwłaszcza ze względu na zawarte w nich witaminy.

Pewne proporcje muszą być również zachowywane pomiędzy ilościami artykułów spożywczych a ilościami innych dóbr konsumcyjnych, a mianowicie w zależności od charakteru konsumcji, od tego, jakie dobra kon-

sumacyjne i w jakich ilościach są przez ludzi spożywane. Trzeba się oczywiście liczyć z tem, że proporcje pomiędzy rozmiarami konsumpcji poszczególnych artykułów są nader zmienne, gdyż zależą nietylko od poziomu cywilizacji społeczeństwa, lecz również i od chwilowych zmian w wysokości dochodu społecznego, a ponadto także i od sposobu w jaki dokonywa się podział dóbr. Im wyższy bowiem dochód jednostki, tem większą rolę odgrywa konsumpcja artykułów, posiadających stosunkowo wysoką wartość estetyczną i uczuciową; przy bardzo niskich dochodach konsumpcja zostaje ograniczona do zaspakajania wyłącznie potrzeb materialnych. W każdym jednak razie proporcje pomiędzy rozmiarami produkcji poszczególnych artykułów muszą być ściśle dopasowywane do proporcji, istniejących w danym okresie czasu pomiędzy rozmiarami ich konsumpcji.

Te ilości dóbr konsumpcyjnych, które wykraczają poza wymagane proporcje, które nie mieszczą się w zakresłonych przez nie granicach, znajdują się jakgdyby poza nawiasem życia gospodarczego, przestają być wogóle bogactwem, gdyż to, co jest nieużyteczne, nie może być zasadniczo zaliczane w skład bogactwa społecznego. Wszelkie nadmierne ilości dóbr konsumpcyjnych albo wogóle nie przedstawiają żadnej wartości, a mianowicie wówczas, gdy już nigdy nie będą mogły być użyte dla celów konsumpcyjnych, albo też posiadają odpowiednio mniejszą wartość, o ile istnieje możliwość zużytkowania ich kiedyś w przyszłości, przyczem wartość tych dóbr jest tem mniejsza, im później będą mogły być użyte.

Przypuśćmy, że zatonięła jakaś łódź podwodna wraz z całą załogą, przyczem wszystkie znajdujące się w niej urządzenia ratunkowe zostały uszkodzone tak, że nikt z załogi nie może już wydostać się z łodzi na powierzchnię morza. Przypuśćmy dalej, że w łodzi tej znajdują się zapasy zgęszczonego powietrza, wystarczające dla całej załogi na trzy dni, zapasy wody słodkiej, wystarczające na pięć dni, oraz zapasy artykułów spożywczych, wystarczające na dziesięć

dni. W podobnym wypadku załoga może się utrzymać przy życiu najwyżej w ciągu trzech dni, poczem musiałaby zginać z braku dostatecznej ilości tlenu w powietrzu. Wobec tego dla załogi przedstawia wartość tylko taki zapas wody i artykułów spożywczych, który może być zużyty przez nią w ciągu trzech dni, a zatem tylko $\frac{3}{5}$ zapasu wody oraz $\frac{3}{10}$ zapasu artykułów spożywczych. Konsekwentnie musimy przyjąć, że $\frac{2}{5}$ zapasu wody oraz $\frac{7}{10}$ zapasu żywności nie mają dla załogi absolutnie żadnej wartości; jest to właśnie ten nadmiar zapasów, który wykracza poza właściwe proporcje, zakreślone przez wymagania organizmu, przez jego strukturę fizjologiczną.

Podobny wypadek utracenia wszelkiej niemal wartości przez dobra, w zasadzie cenne, lecz przypadkowo znajdujące się w nadmiarze w stosunku do innych dóbr, przedstawiają kamienie drogocenne i kruszce szlachetne dla osoby, umierającej na pustyni spowodu braku wody. I tutaj również przyczyną utraty wartości jest naruszenie prawa proporcjonalności. Analogiczna sytuacja zachodzi także wówczas, gdy człowiek bogaty, posiadający znaczne ilości takich artykułów konsumpcyjnych, jak odzież i meble, mający do swej dyspozycji obszerny i wygodny dom mieszkalny, odczuwa z takich czy innych przyczyn brak dostatecznej ilości środków żywności, którego nie można usunąć. W takiej sytuacji wszystkie wielkie bogactwa tracą wartość z chwilą wyczerpania się zapasu artykułów spożywczych.

Przytoczone wypadki należą do wyjątkowych z tego względu, że brak pewnych niezbędnych dóbr, a mianowicie powietrza, wody lub artykułów spożywczych powoduje śmierć. Jeżeli jednak mamy do czynienia tylko z pewnym względnym nadmiarem dóbr konsumpcyjnych jakiegoś rodzaju w stosunku do wszystkich pozostałych rodzajów artykułów pierwszej potrzeby, to w każdym bądź razie musi nastąpić odpowiednie zmniejszenie się wartości całego nadmiaru. A więc na przykład, jeśli wskutek wielkiego urodzaju znajdziemy się w posiadaniu takiej ilości

zboża, której nie będziemy w stanie zużyć w ciągu roku, to nadwyżka zboża ponad normalne potrzeby konsumcyjne może posiadać wartość tylko o tyle, o ile będzie mogła być przechowana do następnego roku czy to w postaci zapasów w śpiżniach, czy też w formie zwiększonej produkcji hodowlanej. Podobnie traci w pewnym stopniu wartość każdej nadmiar innych dóbr konsumcyjnych, na przykład tkanin i odzieży albo mebli, urządzeń mieszkaniowych i t. p. Każdy nadmiar dóbr konsumcyjnych może bowiem zaspokoić tylko stosunkowo bardzo oddalone potrzeby, a dobra przyszłe są mniej warte od teraźniejszych. Poza to na zmniejszenie wartości nadwyżki zapasów wpływa konieczność ponoszenia pewnych kosztów w związku z ich przechowywaniem na składzie.

Jeżeli pewne proporcje muszą być zachowywane pomiędzy poszczególnymi rodzajami dóbr konsumcyjnych, to w takim razie odpowiednie proporcje muszą istnieć również i pomiędzy poszczególnymi rodzajami dóbr produkcyjnych, pomiędzy zdolnością wytwórczą różnych gałęzi przemysłu. Rozmiary urządzeń wytwórczych w każdej gałęzi produkcji muszą być dostosowane do wymaganych rozmiarów produkcji w danej gałęzi tak, aby zdolność wytwórcza przemysłu była całkowicie wykorzystana. Jeżeli więc jakiś rodzaj przemysłu będzie rozbudowany nadmiernie w stosunku do innych, to w takim razie pewna część urządzeń wytwórczych, istniejących w danym przemyśle, nie będzie mogła być wykorzystana, a zatem będzie stała bezczynnie. Podobny nadmiar urządzeń wytwórczych będzie mógł być uruchomiony dopiero w przyszłości, a mianowicie wówczas, gdy skutek stopniowego wzrostu konsumpcji okaże się możliwe i celowe rozbudowanie w odpowiednim stosunku wszystkich pozostałych gałęzi przemysłu. W takich warunkach nadmiar kapitału produkcyjnego będzie miał wartość zmniejszoną o koszty zachowania go aż do chwili uruchomienia oraz o koszty oprocentowania.

Poszczególne rodzaje kapitału obrotowego mu-

szą zachowywać pomiędzy sobą takie stosunki ilościowe, jakie odpowiadają proporcjom, istniejącym pomiędzy różnymi rodzajami kapitału stałego, zarówno konsumpcyjnego jak i produkcyjnego. Rozmiary produkcji surowców i półfabrykatów muszą być bowiem dostosowywane do rozmiarów produkcji wyrobów gotowych. Odpowiednio do proporcji, wymaganych przy produkcji dóbr materialnych, a więc proporcji, istniejących pomiędzy poszczególnymi rodzajami kapitału stałego i obrotowego, powinny być zachowywane właściwe stosunki ilościowe pomiędzy różnymi rodzajami bogactw naturalnych, a w szczególności mineralnych. W rzeczywistości jednakże znane zasoby złóż mineralnych są nader nierównomierne, jeżeli bowiem ropy naftowej starczy zaledwie na kilkadziesiąt lat, rudy żelaznej najwyżej na lat sto, to zapasy węgla w ziemi mogą wystarczyć nawet na kilka tysięcy lat. W takich warunkach wielka nadwyżka zapasów węgla ponad proporcje, wynikające z zapasów innych bogactw mineralnych, nie może przedstawiać poważniejszej wartości, gdyż bardzo odległy moment zużytkowania tej nadwyżki odbiera jej wartość niemal całkowicie.

Określone proporcje muszą być również zachowywane pomiędzy poszczególnymi rodzajami bogactw osobistych, t. zn. pomiędzy liczbami ludzi, należących do różnych zawodów. Liczba ludzi, przygotowanych do każdego zawodu, musi być ściśle dopasowana do potrzeb społeczeństwa, do rozmiarów produkcji danego rodzaju. Wszelki nadmiar kandydatów do jakiegokolwiek zawodu staje się bogactwem społecznym zmarnowaniem, przynajmniej częściowo, a mianowicie aż do chwili nadejścia warunków, umożliwiających jego zużytkowanie, t.j. zatrudnienie w takim czy też innym zawodzie. Niemożność zatrudnienia przez jakiś czas pewnej liczby członków społeczeństwa jest równoznaczna ze zmniejszeniem ich wartości i może być porównana z utraceniem wartości przez stojące bezczynnie fabryki, czy też inne urządzenia wytwórcze.

§ 2. *Substytucja*

Fakt tracenia lub przynajmniej pewnego zmniejszania się wartości różnych dóbr materialnych i niematerialnych w wypadkach naruszania prawa proporcjonalności pociągałby dla społeczeństwa bardzo znaczne straty wówczas, gdyby nie było żadnych sposobów łagodzenia surowości i bezwzględności tego prawa. Wprawdzie ujemne konsekwencje naruszania prawa proporcjonalności nie są tak wielkie, aby te dobra, które znajdują się w nadmiarze, miały być wogóle pozbawione wszelkiej wartości, lecz już samo zmniejszenie ich wartości, wynikające zarówno z odroczenia ich używalności, jak i z konieczności ponoszenia pewnych kosztów przechowywania, stanowi dla społeczeństwa nie-małą stratę, zmniejsza bowiem w odpowiednim stosunku ogólną wartość bogactwa społecznego. Wysokość strat społecznych w wypadkach dysproporcjonalności poszczególnych rodzajów bogactwa może być jednakże zmniejszona w pewnym stopniu przez t. zw. substytucję, t. j. zastępowanie dóbr brakujących przez inne dobra, znajdujące się w nadmiarze.

Zastępowanie jednych dóbr innemi nie jest bynajmniej idealnym środkiem wyrównywania braków pewnych dóbr, lecz tylko pewnego rodzaju złem koniecznem. Substytucja łagodzi wprawdzie w pewnym stopniu bezwzględność prawa proporcjonalności, ale nie usuwa całkowicie wszystkich ujemnych skutków jego naruszenia; zmniejsza ona straty, wywoływane przez odstępstwa od zasady proporcjonalności, ale nie jest w stanie ich wyrównać. Tłumaczy się to tem, że proces zastępowania jednych dóbr innemi pociąga za sobą pewne koszty, a ponadto także i tem, że żadne dobro zastępcze nie może być tak wydajne, jak dobro zastępowane, nie może oddawać takich samych usług, jak to dobro, które dokładnie odpowiada swojemu przeznaczeniu.

Zjawisko substytucji ma w każdym bądź razie dość ograniczone zastosowanie, gdyż tylko dobra pokrewne,

zbliżone do siebie pod względem rodzaju zaspakajanych przez nie potrzeb, mogą się wzajemnie zastępować. Im dal-
sze jest pokrewieństwo pomiędzy różnymi dobrami, tem
mniejsze są korzyści z substytucji i tem większe koszty.
W takich warunkach substytucja jest możliwa tylko w obrę-
bie tego samego rodzaju bogactwa, nie może natomiast
wchodzić zupełnie w rachubę wówczas, gdy chodzi o do-
bra, należące do różnych rodzajów bogactwa. Dobra produk-
cyjne nie mogą zastępować dóbr konsumcyjnych, i odwrot-
nie; następnie brak kapitału produkcyjnego nie może być
wyrównany nadmiarem bogactw osobistych i t. d.

Substytucja występuje stosunkowo często wówczas, gdy
chodzi o dobra konsumcyjne, a zwłaszcza o artykuły
spożywcze. Wszystkie główne składniki pożywienia,
a mianowicie białko, tłuszcze i węglowodany mogą się
wzajemnie zastępować w ilościach izodynamicznych, t. j.
w stosunku do ilości zawartych w nich jednostek kaloryj,
a mianowicie każde 100 gr. tłuszczu może być zastąpione
przez 227 gr. białka lub węglowodanów, i odwrotnie. Jednak-
że tego rodzaju substytucja ma pewne granice, gdyż
organizm ludzki i wogóle zwierzęcy nie może być odżywiany
przez czas dłuższy w sposób jednostronny, przez podawanie
mu pewnych tylko składników pokarmowych. Człowiek nie
może się odżywiać wyłącznie białkiem dłużej niż przez dwa
dni, gdyż wzmożony rozkład białka pociąga za sobą zatrucie
organizmu. Tylko zwierzęta mięsożerne mogą przez czas dłuż-
szy pokrywać swoje potrzeby odżywcze wyłącznie białkiem.
Z drugiej zaś strony organizm ludzki nie może się odżywiać
tylko tłuszczami i węglowodanami, ponieważ te substancje
tylko w ograniczonym zakresie, zwłaszcza jeżeli chodzi
o tłuszcze, mogą powstrzymywać odbywający się stale
w organizmie proces rozkładu białka komórek. Nie więcej
niż połowa normalnej racji białka może być przez organizm
ludzki zastąpiona przez inne składniki pożywienia. Trzeba
jednakże mieć na uwadze to, że wszelkie zastępowanie jednych
składników pokarmowych innymi, wszelkie odchylenie od nor-

malnego składu pożywienia, wymaga od organizmu pewnej dodatkowej pracy, związanej z przyswojeniem pokarmów, a zatem zmniejsza ich użyteczność.

Wśród dodatkowych składników pożywienia, a mianowicie wśród soli mineralnych, kwasów aminowych, fermentów i witaminów, zjawisko substytucji albo nie występuje zupełnie, albo też występuje w bardzo ograniczonym zakresie. Zasadniczo każda substancja, należąca do któregośkolwiek z wymienionych czterech rodzajów specjalnych składników pożywienia posiada sobie tylko właściwe funkcje i z reguły nie może być zastąpiona przez żadną inną substancję. Brak odpowiednich substancyj tego rodzaju powoduje natychmiastowe zaburzenia w organizmie, a nawet choroby, a przynajmniej pociąga za sobą osłabienie pewnych funkcji życiowych, to też w pożywieniu muszą się znajdować potrzebne ilości zarówno soli mineralnych i kwasów aminowych, jak i fermentów oraz witaminów. Pewne wyjątki od tej zasady są jednakże możliwe zwłaszcza w stosunku do różnych soli mineralnych, które, częściowo przynajmniej, mogą się wzajemnie zastępować. Jeżeli bowiem organizm potrzebuje pewnych minerałów, na przykład potasu, to już drugorzędną jest rzeczą, czy potrzebne ilości danego minerału zostaną mu dostarczone w postaci takich czy innych związków, zawierających potrzebny pierwiastek. Potas na przykład może być dostarczany organizmowi zarówno w postaci chlorku potasu jak i w postaci innych soli potasowych.

Artykuły spożywcze nie mogą być zastępowane przez takie dobra, jak woda i powietrze, ale podlegają substytucji z innymi dobrami konsumcyjnymi, a przede wszystkim z materiałami opałowymi i z odzieżą. Organizm potrzebuje pewnej ilości ciepła, które może mu być dostarczane pod postacią artykułów spożywczych, ale również może być zaoszczędzane przez noszenie odzieży lub też ogrzewanie mieszkań. To też w wypadkach niedostatecznego odżywiania człowiek skłonny jest do szukania

cieplejszych pomieszczeń, do nakładania na siebie dodatkowej odzieży, do wygrzewania się przy piecu oraz do snu. Jeżeli jednak chodzi o skłonność do snu osób niedostatecznie odżywianych, to tłumaczy się ona nie tylko tem, że podczas snu łatwiej jest ustrzec się od zbyt wielkich strat ciepła, a mianowicie drogą szczelnego okrywania ciała, lecz również i tem, że podczas snu człowiek zaoszczędza pewną ilość ruchów, a więc również i odpowiednią ilość energii cieplnej. Wzajemne zastępowanie się artykułów spożywczych, odzieży i opału pociąga jednakże za sobą dość dotkliwe straty energii ludzkiej. Zastępowanie niedostatecznej ilości pożywienia noszeniem cieplejszej odzieży lub intensywniejszem ogrzewaniem mieszkań i innych lokali zmniejsza zdolność do pracy danej osoby. Z drugiej zaś strony przyjmowanie stosunkowo znacznej ilości pokarmów, celem wyrównania strat ciepła spowodu braku cieplejszej odzieży lub niedostatecznego ogrzewania pomieszczeń, naraża człowieka na dodatkowe zużycie energii życiowej; zbyt duża intensywność procesów fizjologicznych skraca człowiekowi życie.

Co się tyczy innych dóbr konsumcyjnych, to substytucja jest zasadniczo możliwa tylko pomiędzy takimi dobrami, które z przeznaczenia swego zdolne są do zaspakajania potrzeb zbliżonych. Można więc używać różnych kompletów bielizny, różnych garniturów lub sukien, różnych okryć, ale tylko z wielkim trudem można zastępować bieliznę przez odzież zwykłą, a tę ostatnią przez okrycia wierzchnie. Używając ciepłej bielizny można nosić stosunkowo lekkie garnitury lub suknie nawet w chłodniejszych porach roku, a nosząc zwykłą odzież z cieplejszych materiałów, można używać lekkich okryć wierzchnich nawet w ciągu zimy. Charakterystyczny wypadek substytucji różnych rodzajów odzieży zachodzi wówczas, gdy letnie palta są przystosowywane do noszenia podczas zimy przez używanie podpinek, swetrów, szali i t. p.

Dobra produkcyjne mogą się wzajemnie zastępować tylko o tyle, o ile mogą być używane do wykonywa-

nia tych samych funkcji w procesie wytwórczym. Wszelkie narzędzia, maszyny i aparaty mają zasadniczo pewne przeznaczenie specjalne i z reguły, im bardziej są udoskonalone i skomplikowane, tem trudniej mogą być zastępowane przez inne przedmioty tego rodzaju. A zatem tylko proste, prymitywne narzędzia i niektóre maszyny mogą być używane do różnych funkcji, większość jednakże maszyn i aparatów nie może być zastępowana. Jeżeli chodzi o przystosowywanie urządzeń wytwórczych do jakiejś nowej roli, to połączone są z tem zawsze mniejsze lub większe koszty czy to w postaci przeprowadzania odpowiednich przekształceń technicznych, czy też w postaci zużywania większej ilości pracy przy korzystaniu z tych urządzeń. Nawet budynki przemysłowe i handlowe po dokonaniu w nich odpowiednich przeróbek i zaprowadzeniu potrzebnych instalacji mogą zmieniać swoje przeznaczenie.

Co się tyczy bogactw osobistych, to zjawisko substytucji może się do nich stosować wówczas, gdy nie są zachowywane właściwe proporcje pomiędzy liczbami ludzi, należących do różnych zawodów lub przynajmniej posiadających odpowiednie kwalifikacje. Brak potrzebnej liczby ludzi w jednym zawodzie może być zastąpiony przez zatrudnienie osób, przygotowanych do innych zawodów, możliwie najbardziej zbliżonych. Analogicznie, nadmiar ludzi w pewnym zawodzie może być użyty do wykonywania czynności, należących do innych zawodów. Jeżeli chodzi o pracę niewykwalifikowaną, to substytucja ludzi jest względnie łatwa i nie pociąga za sobą prawie żadnych kosztów poza kosztami wszelkich manipulacji, związanych z przyjmowaniem i zwalnianiem pracowników. O ile jednak do pewnej pracy są wymagane jakieś kwalifikacje zawodowe, to wówczas, oprócz różnych kosztów administracyjnych wchodzi w rachubę jeszcze i koszt nauczania nowego pracownika spełniania powierzanych mu funkcji. Gdy zaś dany zawód wymaga stosunkowo wysokiego przygotowania specjalnego, to wówczas zachodzi konieczność odpowiedniego

wyszkolenia kandydatów na pracowników, a zatem i poniesienia odpowiednio dużych kosztów.

Trudności substytucji ludzi nie ograniczają się jednak tylko do kosztów, związanych z koniecznością dodatkowego szkolenia tych osób, które są angażowane do pracy w obcym dla nich zawodzie. Do należytego wypełniania obowiązków zawodowych potrzebna jest bowiem nie tylko odpowiednia wiedza, którą ostatecznie z większym lub mniejszym nakładem pracy i kosztów można zdobyć, lecz również i pewne warunki przyrodzone, pewne właściwości fizyczne oraz psychiczne organizmu. Brak potrzebnych cech struktury fizycznej i psychicznej człowieka nie da się niczem zastąpić i jest czynnikiem stale obniżającym wydajność pracy tych ludzi, którzy znaleźli zatrudnienie w zawodzie, niezupełnie odpowiadającym ich zamiłowaniom i uzdolnieniom.

§ 3. Prawo ludności

Prawo proporcjonalności wymaga zachowania pewnego stosunku ilościowego nie tylko pomiędzy różnymi dobrami, należącymi do poszczególnych rodzajów bogactwa, lecz również i pomiędzy głównymi rodzajami bogactwa. Przedewszystkiem więc musi być utrzymana pewna proporcja pomiędzy bogactwami osobistymi a kapitałem konsumcyjnym, innymi słowy, pomiędzy liczbą ludzi, należących do danego społeczeństwa, a ilością dóbr konsumcyjnych, posiadanych przez to społeczeństwo. Twierdzenie to, będące pewnego rodzaju wnioskiem z prawa proporcjonalności, jest znane w nauce ekonomicznej pod nazwą prawa ludności. Prawo to należy zatem traktować jako szczególny wypadek prawa proporcjonalności.

Stosunek pomiędzy liczbą ludzi a wysokością funduszy, przeznaczanych na cele konsumcyjne nie jest stały, zależy bowiem od poziomu cywilizacyjnego społeczeństwa. Im wyższe jest bogactwo, przypadające przeciętnie na jednego mieszkańca kraju, im większe są rozmiary produkcji,

tem wyższy musi być poziom życia, tem większe środki materialne, przeznaczane na zaspakajanie potrzeb konsumcyjnych, zarówno materialnych jak niematerialnych. Postępy cywilizacji polegają między innemi na przesuwaniu się punktu ciężkości pracy ludzkiej z fizycznej na umysłową, co znajduje swój wyraz głównie w zwiększaniu się liczby pracowników umysłowych w porównaniu z liczbą pracowników fizycznych. Praca umysłowa bardziej wyczerpuje system nerwowy człowieka niż praca fizyczna, to też ludzie pracujący umysłowo, chcąc zasilać wyczerpującą się energję psychiczną i usuwać zmęczenie nerwów, muszą rozporządzać większemi dochodami niż pracownicy fizyczni, aby byli w stanie zaspakajać swoje potrzeby estetyczne, będące jednym z najskuteczniejszych sposobów usuwania zmęczenia nerwów. Im wyższy więc poziom cywilizacji, tem większe muszą być rozmiary konsumcji każdej osoby.

Zbyt mała liczba ludności w stosunku do rozmiarów posiadanego przez społeczeństwo kapitału konsumcyjnego, albo raczej w stosunku do tej części dochodu społecznego surowego, która jest przeznaczana na zaspakajanie potrzeb konsumcyjnych, jest równoznaczna z nieprodukcyjnem używaniem dóbr materialnych, z marnowaniem części kapitału konsumcyjnego. Jeżeli zapasy środków żywności lub też zasoby innych artykułów i przedmiotów pierwszej potrzeby są zbyt wielkie w stosunku do możliwości konsumcyjnych społeczeństwa, to cała nadwyżka zapasów będzie zalegała na składach, a nadmiar takich dóbr, jak domy mieszkalne i urządzenia mieszkaniowe będzie stał bezużytecznie, co pociąga za sobą odpowiednie zmniejszenie ich wartości. Jeżeli zaś wchodzi w grę obfitość materialnych środków zaspakajania potrzeb estetycznych i uczuciowych, to jest to równoznaczne z nadmierną konsumcją, z nieprodukcyjnem zużywaniem dóbr materialnych, wywołanem niezgodnym z zasadą wydajności podziałem dochodu społecznego. Jak wiadomo bowiem, na zasadzie prawa zmniejszającej się wydajności obfitsze zaspakajanie potrzeb konsumcyjnych przynosi już

stosunkowo niewielkie podnoszenie energii życiowej oraz zdolności do pracy. Jeżeli więc nawet pewien nadmiar dóbr konsumcyjnych, zaspakajających potrzeby estetyczne i uczuciowe, będzie w jakiś sposób zużytkowany w celach konsumcyjnych, to w każdym razie wydajność takich nakładów nie będzie już dostatecznie wysoka, co jest równoznaczne z odpowiedniem obniżeniem wartości całego nadmiaru kapitału konsumcyjnego.

Każdy nadmiar ludności w stosunku do rozporządzalnej ilości dóbr konsumcyjnych pociąga za sobą odpowiednie zmniejszenie ogólnej sumy wartości bogactw osobistych, znajdujących się w posiadaniu społeczeństwa. Jeżeli liczba ludności jest zbyt wielka w stosunku do ilości posiadanych artykułów spożywczych, to w takim razie nadmiar ludności będzie usunięty bądź drogą wzmożonej śmiertelności wskutek niedostatecznego odżywiania, albo nawet głodu, bądź też drogą świadomego ograniczania liczby urodzeń, bądź wreszcie drogą strat w ludziach wskutek wojen oraz różnego rodzaju konfliktów i walk wewnętrznych. Podobna sytuacja, chociaż w mniej drastycznej formie, zachodzi również i wtedy, gdy istnieje nadmiar ludności w stosunku do ilości domów mieszkalnych lub innych niż artykuły spożywcze dóbr konsumcyjnych. Konsekwencją takiego stanu rzeczy, odbijającego się nader niekorzystnie na stanie higienicznym i sanitarnym kraju, musi być również zwiększona śmiertelność, a oprócz tego wywołane nędzą ograniczanie liczby dzieci. W walce o byt, o jakiś inny podział dochodu społecznego będą się marnowały siły ludzkie.

Jeżeli dochód społeczny wystarcza na zaspokojenie koniecznych potrzeb materialnych, a odczuwa się tylko brak środków na zaspokojenie potrzeb niematerialnych, w pierwszym rzędzie estetycznych, to w takim wypadku nie będzie żadnych strat w ludziach ani też wzmożonej śmiertelności czy wreszcie ograniczania liczby dzieci. Nie będzie wprowadzie zmniejszania się liczby ludzi, natomiast nastąpi

odpowiednie zmniejszenie ich wartości, gdyż niezaspokojenie potrzeb niematerialnych odbija się nader niekorzystnie na zdolności do pracy. Zmniejszenie wartości bogactw osobistych może być w tym wypadku tylko przejściowe, gdyż stan niezaspokojenia istniejących potrzeb będzie skłaniał ludzi do zwiększenia aktywności, do wzmagania wysiłków w kierunku znalezienia wyjścia z nędzy, a w rezultacie może się przyczynić do odpowiedniego zwiększenia rozmiarów produkcji. Z tego wynika, że nadmiar bogactw osobistych w stosunku do ilości rozporządzalnych dóbr materialnych, jeżeli tylko nie jest połączony z brakiem środków żywności i przedmiotów pierwszej potrzeby, jest mniej szkodliwy dla społeczeństwa niż nadmiar dóbr konsumcyjnych. Jeżeli bowiem nadmiar dóbr konsumcyjnych jest wogóle stracony, przynajmniej częściowo, to nadmiar ludzi niekoniecznie musi być usunięty czy to przez zwiększoną śmiertelność, czy też przez zmniejszoną stopę urodzeń, czy wreszcie przez straty w ludziach wskutek wojen i walk społecznych, może być bowiem wyrównany przez odpowiednie zwiększenie produkcji.

Rozporządzając pewną dodatkową ilością dóbr konsumcyjnych, społeczeństwo może ją przeznaczyć bądź na podniesienie dobrobytu ludności, bądź też na zwiększenie przyrostu ludności. Nie będzie jednak zgodne z zasadą wydajności przeznaczanie całego przyrostu bogactwa materialnego wyłącznie na rozszerzenie konsumcji, przypadającej na każdą jednostkę, bez powiększenia liczby ludności, gdyż w takim wypadku mielibyśmy do czynienia z nadmierną konsumcją, z nieprodukcyjnym zużywaniem dóbr materialnych. Z drugiej strony jest niemożliwe przeznaczanie całego przyrostu bogactwa materialnego na zwiększenie przyrostu ludności, gdyż rozszerzeniu produkcji powinno towarzyszyć pewne zwiększenie konsumcji. Przyrost bogactwa materialnego powinien więc być używany częściowo na podnoszenie dobrobytu społeczeństwa, częściowo zaś na powiększenie liczby ludności. Znalezienie właściwego sto-

sunku, według którego należy dokonywać podziału dodatkowego dochodu społecznego na różne cele, a w szczególności na zwiększenie liczby ludności oraz na rozszerzenie indywidualnej konsumpcji, może być dokonane dopiero na podstawie pogłębionych i poprowadzonych w odpowiednim kierunku studiów psychologicznych. Dotychczasowy stan tej wiedzy nie pozwala na ściślejsze określenie takiego stosunku.

§ 4. Prawo kapitalizacji

Pewna proporcja powinna być zachowana nie tylko pomiędzy liczbą ludności a rozmiarami kapitału konsumpcyjnego, lecz również i pomiędzy liczbą ludności a wielkością posiadanego przez społeczeństwo kapitału produkcyjnego. Im wyższa jest liczba zdolnych do pracy mieszkańców jakiegoś kraju, tem większe powinny być zasoby kapitału produkcyjnego tego kraju. Im większy jest przyrost ludności, tem szybsze powinno być tempo gromadzenia kapitału produkcyjnego, chodzi bowiem o to, aby stworzyć dla całego przyrostu ludności odpowiednią ilość warsztatów pracy. Twierdzenie, ujmujące stosunek pomiędzy liczbą ludności a rozmiarami kapitału produkcyjnego, będziemy nazywali prawem kapitalizacji.

Stosunek ilości znajdującego się w posiadaniu społeczeństwa kapitału produkcyjnego do liczby ludności danego kraju zwiększa się stale w miarę postępów cywilizacji, w miarę rozwoju techniki. Postępy w dziedzinie techniki są zwykle związane z koniecznością zastosowania nowych maszyn lub innych urządzeń wytwórczych, dlatego też im wyższy jest poziom techniki, tem większe są rozmiary kapitału produkcyjnego w stosunku do liczby ludności. Każdy nowy wynalazek z dziedziny techniki wymaga odpowiedniego powiększenia kapitału produkcyjnego, znajdującego się w posiadaniu społeczeństwa, przyczem zapotrzebowanie kapitału wynika z dwóch przyczyn, a mianowicie: 1) z konieczności zastosowania nowych, udoskonalonych

i bardziej wydajnych maszyn lub innych urządzeń wytwórczych, oraz 2) z konieczności stworzenia nowych warsztatów pracy dla zatrudnienia w nich tych osób, które utraciły pracę wskutek zastosowania bardziej wydajnych urządzeń wytwórczych.

Również i postępy w dziedzinie organizacji pracy pociągają za sobą pewne zwiększenie ilości kapitału produkcyjnego. Wprawdzie udoskonalenia w organizacji pracy w zakładach przemysłowych niezawsze wymagają zastosowania nowych urządzeń wytwórczych, nowych inwestycji kapitałowych, ale w każdym bądź razie pociągają za sobą konieczność przeprowadzenia pewnych inwestycji w innych gałęziach produkcji celem stworzenia nowych warsztatów pracy dla tych osób, które wskutek wprowadzenia lepszej organizacji pracy stały się w istniejących zakładach zupełnie niezbędne. Jeżeli zaś reorganizacja produkcji jest połączona z zastosowaniem nowych maszyn lub jakichkolwiek innych urządzeń wytwórczych, to w takim razie, oprócz konieczności zbudowania nowych zakładów dla zatrudnienia w nich wszystkich zredukowanych pracowników, wchodzi jeszcze w rachubę zapotrzebowanie kapitału dla przeprowadzenia niezbędnych inwestycji w tym zakładzie, który reorganizuje u siebie produkcję.

Niedostateczna ilość kapitału produkcyjnego w stosunku do liczby ludności, zdolnej do pracy, pociąga za sobą odpowiednie zmniejszenie się wartości bogactw osobistych kraju. Gdy niema dostatecznej ilości kapitału produkcyjnego, nie można zatrudnić wszystkich ludzi zdolnych do pracy. Część ludności musi wówczas pozostać bez zajęcia, a w ten sposób marnują się posiadane zasoby energii ludzkiej, a zatem zmniejsza się wartość tych bogactw osobistych, które reprezentują bezrobotni. Gdyby nie było wogóle możliwości zatrudnienia kiedykolwiek tych bezrobotnych, to wartość znajdujących się w ich posiadaniu bogactw osobistych spadłaby do zera. Jeżeli więc mówimy tylko o zmniejszeniu się tej wartości, to z uwa-

gi na to, że istnieje nadzieja zatrudnienia kiedyś tych ludzi i zużytkowania w ten sposób posiadanej przez nich energii życiowej. Z chwilą, gdy po upływie pewnego czasu zostanie przywrócona właściwa proporcja pomiędzy liczbą ludności a rozmiarami kapitału produkcyjnego czy to przez wybudowanie nowych zakładów wytwórczych, czy też przez rozszerzenie zakładów istniejących, bezrobocie znika, a tem samem podnosi się wartość bogactw osobistych, reprezentowanych przez bezrobotnych.

Nadmiar kapitału produkcyjnego w stosunku do liczby ludności pociąga za sobą pewne zmniejszenie wartości całego nadmiaru, wynikające z niemożności uruchomienia odpowiedniej ilości urządzeń wytwórczych spowodu braku dostatecznej liczby pracowników. Fabryki stojące bezczynnie nie mogą mieć takiej wartości, jak zakłady, znajdujące się w ruchu, mają jednakże pewną wartość o tyle, o ile istnieje nadzieja na uruchomienie ich w przyszłości. Zatrudnienie całego kapitału produkcyjnego, a zatem przywrócenie mu całkowitej wartości może nastąpić dopiero wówczas, gdy zostanie przywrócona właściwa proporcja pomiędzy ilością ludzi a rozmiarami tego kapitału, a zatem wówczas, gdy zwiększy się w odpowiedni sposób liczba ludności zdolnej do pracy. Dorastanie nowych roczników jest właśnie tym czynnikiem, który stopniowo przywraca zachwianą równowagę pomiędzy bogactwami osobistymi a kapitałem produkcyjnym.

Wypadki naruszania prawa kapitalizacji znajdują się w ścisłym związku z wysokością stopy przyrostu naturalnego ludności. Kraje, odznaczające się wysoką liczbą urodzeń, a zatem również i silnym przyrostem ludności, bardzo łatwo mogą naruszyć właściwą proporcję pomiędzy liczbą ludności a rozmiarami akumulacji kapitału produkcyjnego, gdyż znaczną część dokonywanych oszczędności muszą przeznaczać na żywienie i kształcenie dzieci. W takich warunkach zostaje silnie uszczuplony fundusz, z którego może być powiększany posiadany przez społe-

czeństwo kapitał produkcyjny. Niebezpieczeństwo naruszenia równowagi pomiędzy liczbą ludności a rozmiarami kapitału produkcyjnego zwiększa się jeszcze i wskutek tego, że im silniejszy jest przyrost ludności, tem większy powinien być przyrost kapitału, a tymczasem wysoka stopa urodzeń uniemożliwia dokonywanie poważniejszych inwestycji przemysłowych i komunikacyjnych. To też kraje, odznaczające się wielką płodnością, cierpią na chroniczny brak kapitału, stanowiący bardzo poważną przeszkodę na drodze do intensywnego rozwoju gospodarczego.

Naruszenie prawa kapitalizacji w odwrotnym kierunku, a mianowicie przez dopuszczenie do nadmiaru kapitału produkcyjnego, możemy obserwować w tych krajach, które odznaczają się stosunkowo słabym przyrostem ludności. Kraje te, niezmuszone do ponoszenia wielkich kosztów wychowywania młodego pokolenia, rozporządzają stosunkowo dużemi oszczędnościami na powiększanie kapitału produkcyjnego. Dokonywanie wielkich inwestycji w przemyśle lub w komunikacji byłoby dla takiego kraju zupełnie niecelowe, gdyż spowodu słabego przyrostu ludności wiele tego rodzaju inwestycji nie mogłoby być wykorzystane. To też znaczna część oszczędności jest w podobnych wypadkach lokowana zagranicą. Przyspiesza ona rozwój gospodarczy innych krajów, ale nie przyczynia się do zwiększenia rozmiarów produkcji w tym kraju, który oszczędności dokonał, lecz wskutek niedostatecznego przyrostu ludności nie może zużytkować ich u siebie. Charakterystycznym przykładem takiego kraju, odznaczającego się nadmiarem kapitałów, wywołanym zbyt niską liczbą urodzeń, jest Francja.

ROZDZIAŁ IV

PODZIAŁ I RACJONALIZACJA PRACY

§ 1. Podział pracy

Podział pracy polega na rozbijaniu jakiegokolwiek kompleksu czynności, koniecznych do wytworzenia pewnego dobra lub wogóle do wykonania pewnej pracy, na szereg działów, z których każdy jest powierzany innej osobie. A zatem czynność, która przed dokonaniem podziału pracy była wykonywana przez jedną osobę, po przeprowadzeniu tego podziału jest wykonywana przez dwie lub więcej osób. Pogłębianie podziału pracy w społeczeństwie zgadza się najzupełniej z zasadą wydajności, gdyż tą drogą możemy osiągnąć pewne oszczędności w zużyciu energii ludzkiej, a zatem zmniejszyć w odpowiedni sposób koszty produkcji. Jak już stwierdził Adam Smith, wzrost wydajności pracy fizycznej pod wpływem podziału pracy jest skutkiem następujących trzech czynników: 1) zwiększania się sprawności każdego robotnika, 2) zaoszczędzania czasu, który tracimy przy przechodzeniu od jednej czynności do drugiej, oraz 3) umożliwienia zastępowania pracy ludzkiej pracą maszyn.

Wykonywując stale jakąś czynność, nabieramy stopniowo wprawy i zręczności w jej wykonywaniu, wskutek czego zabiera ona nam znacznie mniej czasu niż wtedy, gdy obok niej musimy spełniać jeszcze i inne czynności. Skracanie czasu wykonywania pewnych czynności, zmecha-

nizowanych przez podział pracy, tłumaczy się ich zautomatyzowaniem. Niewyspecjalizowana praca fizyczna w bardzo znacznym stopniu absorbuje nasze władze umysłowe, a przede wszystkim uwagę. Odbywające się w mózgu procesy myślowe, poprzedzające wykonanie jakiejś czynności, wymagają pewnego czasu. Pozatem jakiś czas jest konieczny do tego, aby wysyłane z mózgu rozkazy i instrukcje dotarły do właściwych nerwów obwodowych, do tych mianowicie, które znajdują się w mięśniach, używanych do wykonywania danych czynności.

Jeżeli natomiast często wykonujemy tę samą czynność, to w takim razie nasza uwaga i nasze władze umysłowe są absorbowane w coraz mniejszym stopniu, gdyż dana czynność jest przez nas wykonywana odruchowo, a więc niejako automatycznie, bez angażowania do pracy centralnego systemu nerwowego. Ta odruchowość wykonywanych czynności skraca znakomicie czas i zaoszczędza pracy naszych władz umysłowych, i to nie tylko mózgu, lecz również i tych przewodów nerwowych, które znajdują się w rdzeniu pacierzowym.

Zaoszczędzanie czasu, który tracimy przy przechodzeniu od jednej czynności do drugiej, może przybierać rozmaite formy. Może być ono połączone z zaoszczędzeniem pewnej ilości pracy mechanicznej, wymaganej przy zmianie czynności, a mianowicie pewnej pracy, związanej z koniecznością przechodzenia z miejsca na miejsce, lub też pracy, polegającej na zamianie narzędzi i t. p. Może tu jednak wchodzić w rachubę tylko czas pewnej pracy umysłowej, pozostającej w związku ze zmianą czynności. Wykonywując jakąś czynność przez pewien czas, stopniowo uwalniamy mózg od konieczności koncentrowania uwagi i pewnego wysiłku myślowego, gdyż czynność ta jest przez nas wykonywana po pewnym czasie automatycznie. Skoro więc zmuszeni jesteśmy przejść do jakiejś innej czynności, przerywamy stan bezruchu naszych władz umysłowych, musimy bowiem skoncentrować uwagę na tej nowej czynności, aby ją wy-

konać należyście, to zaś zabiera nam pewną ilość czasu oraz zużywa odpowiednią ilość energii centralnego systemu nerwowego. Oczywiście dłuższe wykonywanie tej nowej czynności uwolni nas szcześnie od konieczności pewnego wysiłku mózgowego w miarę jej automatyzowania się, ale w okresie przejściowym zmiana czynności naraziła nas na stratę pewnej ilości energii psychicznej. Jeżeli zatem podział pracy uwalnia nas od konieczności częstego przechodzenia od jednej czynności do drugiej, to tem samem pozwala nam na zaoszczędzenie czasu i energii.

Trzecie źródło oszczędności w zużyciu energii ludzkiej, jakie pociąga za sobą podział pracy, polega na umożliwieniu stosowania w procesie produkcji pewnych maszyn. Dopóki jeden robotnik musi wykonywać sam wszystkie czynności, związane z produkcją jakiegoś dobra, dopóty nie może nastąpić mechanizacja produkcji. Maszyna polega w zasadzie na wykonywaniu stale jednej i tej samej prostej czynności, a zatem może być zastosowana w procesie produkcji tylko wówczas, gdy wskutek podziału pracy mamy już do czynienia z pewną liczbą czynności zupełnie prostych, z których każda może być wykonywana przez inną maszynę. Istnieją wprawdzie maszyny bardzo skomplikowane, które wykonywują cały szereg różnorodnych czynności i od razu wypuszczają jakiś gotowy produkt, ale należy je traktować jako pewnego rodzaju zbiór prostszych maszyn, w odpowiedni sposób powiązanych ze sobą, tak mianowicie, aby każda z nich, będąc częścią składową jednego wielkiego mechanizmu, wykonywała tylko jakąś jedną specjalną funkcję, bardzo prostą i łatwą. Podobne skomplikowane mechanizmy mogą być konstruowane jednakże tylko wtedy, gdy przedtem nastąpił już pewien podział pracy, chociażby tylko idealnie, bez zastosowania w praktyce, gdy cały kompleks czynności został już przez konstruktora maszyny lub przez jego poprzedników rozłożony na pewną ilość czynności prostych. Każda z tych czynności może być wówczas zastąpiona przez odpowiedni mechanizm, a wszystkie takie mechaniz-

my mogą być następnie powiązane ze sobą w jedną wielką maszynę.

Wszystkie trzy wymienione rodzaje korzyści, wynikające z podziału pracy, stosują się jednakże tylko do najprostszej pracy fizycznej, do takiej, która nie wymaga żadnego uprzedniego przygotowania zawodowego, żadnego wykształcenia. Skoro jednakże mamy do czynienia z pracą bardziej kwalifikowaną, a zwłaszcza z pracą umysłową, to oszczędności, wynikające z podziału tego rodzaju pracy, mają już inne źródło. Wprawdzie i w takich wypadkach podział pracy i jej specjalizacja mogą dać pewną sumę oszczędności energii psychicznej, zarówno wskutek nabywania pewnej wprawy przy wykonywaniu tych samych czynności umysłowych, jak i wskutek uwolnienia się od pewnej części kosztów przechodzenia od jednego rodzaju pracy do drugiego, jednakże głównym źródłem oszczędności jest tutaj oszczędność na kosztach nabywania wykształcenia zawodowego. Gdyby nie było podziału pracy umysłowej, to w takim razie wykształcenie musiałoby obejmować całą posiadaną przez ludzkość wiedzę. Podział pracy przez specjalizację zawodową pozwala na bardzo znaczne ograniczenie zakresu wiedzy, potrzebnej do wykonywania czynności zawodowych, a tem samem umożliwia poważną redukcję wydatków, związanych ze zdobywaniem wykształcenia.

Specjalizacja zawodowa jest ściśle związana z podziałem pracy: im głębszy i wszechstronniejszy jest bowiem podział pracy, tem większa jest specjalizacja. Wchodzi ona w rachubę w każdym wypadku, kiedy zostaje przeprowadzony pewien podział pracy, gdyż spełnianie stale tych samych czynności prowadzi do wyspecjalizowania się w odpowiednim kierunku przez nabycie większej lub mniejszej wprawy. Praca robotnika jest bardziej wydajna wówczas, kiedy pracuje on w swoim zawodzie lub wogóle wykonywa takie funkcje, w których nabył pewnej wprawy, niż wówczas, gdy jest używany do jakiegokolwiek innej pracy. Jeżeli więc mówimy o specjalizacji, jako o czemś odmiennem

od podziału pracy, chociaż pokrewnem, to tylko dla podkreślenia tego, że w wypadku pracy kwalifikowanej, a przede wszystkim umysłowej, specjalizacja jest nabywana nie tylko podczas pracy zawodowej, lecz również i przed jej rozpoczęciem, a mianowicie drogą zdobywania odpowiedniego wykształcenia.

§ 2. *Mechanizacja produkcji*

Mechanizacja produkcji, polegająca na zastępowaniu pracy ludzkiej pracą maszyn, na ujarzmianiu przez człowieka wielkich zasobów energii fizycznej, znajdującej się w przyrodzie, jest zgodna z zasadą wydajności z tego względu, że umożliwia przeprowadzanie pewnych, niekiedy nawet bardzo znacznych oszczędności na kosztach produkcji. W literaturze ekonomicznej nie brak jednakże głosów, które wskazują na to, że obok tych korzyści, jakie wynikają z zaoszczędzania pracy ludzkiej, mechanizacja produkcji posiada również i pewne strony ujemne, przyczem szkody, wywoływane przez wprowadzanie maszyn, mają być większe od wszelkich korzyści, płynących z mechanizacji produkcji. Szkody te mają być dwójakiego rodzaju, a mianowicie: 1) obsługiwanie maszyn ma wpływać ujemnie na rozwój umysłowy robotników, 2) zastępowanie robotników maszynami ma zwiększać trwale bezrobocie.

Ekonomiści i socjologowie, nie bez pewnej słuszności, wskazują na to, że nowoczesne formy produkcji, które robią z człowieka jakgdyby tylko pewien dodatek do maszyny, pewnego rodzaju automat, mogą spowodować u robotnika zanik inteligencji. Podkreśla się więc to, że praca robotnika nowoczesnego zakładu przemysłowego, polegająca na automatycznym wykonywaniu standaryzowanych ruchów, nie daje mu żadnej podniety do myślenia, a tą drogą może pociągnąć za sobą osłabienie aktywności władz umysłowych. Zwraca się uwagę na to, że praca rzemieślnika, wymagająca pewnej pomysłowości, dostarczająca mniejszej lub większej ilości podniet do myślenia, nie przedstawia pod

tym względem takiego niebezpieczeństwa, jak praca robotnika fabrycznego, zrutynizowanego i zautomatyzowanego. Poglądy wszystkich tego rodzaju przeciwników mechanizacji produkcji doskonale streszcza aforyzm Dmowskiego: „im maszyna mądrzejsza, tem człowiek głupszy”.¹⁾

Gdyby mechanizacja produkcji musiała prowadzić do pewnego wyjąłowania umysłowego pracowników fizycznych, którzy stanowią znaczną większość ludności całego kraju, gdyby jej następstwem musiało być nieuchronne obniżenie poziomu kultury umysłowej społeczeństwa, to w takim razie należałoby istotnie powstrzymywać dalsze jej postępy i popierać wszelkimi siłami rzemiosło, jak tego żądają ekonomiści, którzy stoją bez zastrzeżeń na stanowisku szkodliwości maszyn dla inteligencji pracowników fizycznych. Czyż jednak cały dotychczasowy rozwój gospodarczy ludzkości, charakteryzujący się właśnie stałemi, choć stopniowemi postęпами w dziedzinie mechanizacji produkcji, który był możliwy tylko dzięki temu, że praca ludzka była stale, i to w coraz większym stopniu, zastępowana martwemi siłami przyrody, ujarzmlanemi początkowo w formie pewnych narzędzi, a następnie przez maszyny, nie jest pośrednim dowodem tego, że teoria szkodliwości mechanizacji produkcji dla rozwoju umysłowego jest błędna?

Nie może oczywiście ulegać najmniejszej wątpliwości, że praca zmechanizowana i zautomatyzowana nie pobudza myślenia nawet w tak niewielkim stopniu, jak praca rzemieślnicza, ale pewne ujemne skutki zmechanizowania produkcji są z nadwyżką wyrównywane przez dobroczynny dla rozwoju umysłowego wpływ skracania czasu pracy w związku z wprowadzaniem maszyn. Mając bowiem więcej czasu poza swoją pracą zarobkową, robotnik fabryczny może go zużytkować w taki sposób, że nie tylko nie będzie osłabienia jego zdolności intelektualnych, lecz przeciwnie, zdolności te będą się wzmagaly. Pewnych podniet

¹⁾ Roman Dmowski, *Świat powojenny i Polska*, Warszawa 1931, str. 19.

intelektualnych mogą robotnikom dostarczać przedewszystkiem różne rozrywki kulturalne: lektura książek, teatr, kino, radio i t. d., a następnie udział w życiu społecznem: zawodowem i politycznem oraz wszelkiego rodzaju dyskusje. Wszelkie tego rodzaju podniety, dostępne dla robotnika fabrycznego, pracującego tylko przez kilka godzin na dobę, w silniejszym stopniu mogą się przyczynić do jego rozwoju umysłowego, niż najbardziej nawet urozmaicona praca rzemieślnika. W takich warunkach zastępowanie pracy ręcznej pracą maszyn, umożliwiając ograniczanie czasu pracy i korzystanie z rozrywek kulturalnych, jest czynnikiem, nie tylko niehamującym, lecz nawet przyspieszającym rozwój kultury społeczeństwa, a przedewszystkiem wielkich mas pracowników fizycznych.

Skracanie czasu pracy w miarę postępów mechanizacji produkcji musi następować dlatego, że praca zmechanizowana jest bardziej wyczerpująca od pracy ręcznej, rzemieślniczej. Tłumaczy się to tem, że przy pracy zmechanizowanej wykonywanie wciąż jednego i tego samego ruchu albo co najwyżej kilku prostych czynności koncentruje zmęczenie na niewielkiej ilości mięśni, gdy tymczasem przy pracy rzemieślniczej częste przechodzenie od jednego rodzaju czynności do drugiego rozkłada zmęczenie na znacznie większą liczbę mięśni. Praca mięśni jest możliwa tylko do pewnych granic, a mianowicie dotąd, dopóki nie zostanie wyczerpany zapas energii nerwowej. Takie wyczerpanie, uniemożliwiające dalszą pracę i wymagające wypoczynku dla mięśni, znacznie szybciej następuje przy pracy zmechanizowanej, przemęczającej tylko stosunkowo niewielką ilość mięśni, niż przy pracy rzemieślniczej, która pozwala rozkładać zmęczenie na cały szereg różnorodnych mięśni. To też, o ile rzemieślnik może bez szkody dla organizmu pracować kilkanaście godzin dziennie, to robotnik fabryczny wskutek wykonywania wciąż jednej i tej samej czynności bywa zupełnie wyczerpany już po ośmiu godzinach pracy. Im bardziej jednostajna jest praca, tem prędzej następuje

zmęczenie, a każde przekroczenie właściwej normy pracy może pociągnąć za sobą niedokładne wykonywanie czynności oraz narazić pracownika na niebezpieczeństwo nieszczęśliwego wypadku.

Drugim zarzutem, wysuwany przeciwko mechanizacji produkcji, jest to, że zastępowanie pracy ludzkiej pracą maszyn powiększa bezrobocie. Codzienna obserwacja stosunków gospodarczych dostarcza bardzo licznych dowodów na potwierdzenie zarzutów tego rodzaju, gdyż reorganizacja pracy w zakładach przemysłowych jest z reguły połączona z redukcją pracowników. Tylko w stosunkowo bardzo rzadkich wypadkach instalacji nowych maszyn towarzyszy takie zwiększenie możliwości zbytu, które pozwala na zatrudnienie w tem samym przedsiębiorstwie całego dotychczasowego personelu. Moment, w którym następuje zmiana metod produkcji w poszczególnych zakładach przemysłowych, nie jest tym samym momentem, w którym przedsiębiorstwo otrzymuje nowe zamówienia. Gdy przedsiębiorstwo w związku z otrzymywaniem większej ilości zamówień przystępuje do rozszerzenia produkcji, czyni to z reguły nie w formie instalowania nowych maszyn, lecz w formie powiększenia liczby pracowników. Zmiana metod produkcji może przyczynić się do powiększenia jej dopiero w przyszłości, gdy tymczasem zaangażowanie nowych pracowników pozwala na natychmiastowe rozszerzenie produkcji. Konsekwentnie w wypadkach uruchomienia nowych urządzeń wytwórczych, wobec niemożności natychmiastowego zwiększenia rozmiarów produkcji, musi nastąpić odpowiednia redukcja personelu fabrycznego.

Mechanizacja produkcji wywołuje więc w rzeczywistości bezrobocie, ale nie można twierdzić, aby wzrost bezrobocia musiał być koniecznem następstwem zastępowania pracy ludzkiej pracą maszyn. Jeżeli bowiem jakieś przedsiębiorstwo czy też pewna ilość przedsiębiorstw redukuje robotników spowodu zainstalowania nowych maszyn, to pozbawieni pracy robotnicy mogą znaleźć zajęcie w innych przedsiębiorstwach, w tych mianowicie, które mają większy napływ zamówień

lub też mogą liczyć na rozszerzenie zbytu. Normalnie więc mechanizacja produkcji powinna pociągać za sobą tylko przerzucenie robotników z jednej gałęzi produkcji do innej lub też z jednej miejscowości do drugiej. Jeżeli zaś bezrobocie okazuje się trwałe, jeżeli zredukowani robotnicy nie mogą otrzymać pracy gdzieindziej, należy to przypisać nie mechanizacji produkcji jako takiej, lecz jedynie temu, że równocześnie z nią następuje naruszenie prawa kapitalizacji. Mechanizacja produkcji powinna być zawsze połączona z tworzeniem nowych warsztatów pracy dla tych osób, które tracą zajęcie w związku z instalacją maszyn, w przeciwnym bowiem razie następuje zachwianie równowagi pomiędzy liczbą ludności, zdolnej do pracy, a rozmiarami kapitału produkcyjnego.

§ 3. Organizacja

Przez organizację w najogólniejszym znaczeniu tego pojęcia rozumiemy całokształt środków, jakie należy przedsięwziąć w tym celu, aby można było wyciągnąć wszystkie korzyści, wynikające z podziału pracy i specjalizacji.

Ze względu na podział pracy organizacja wymaga tego, aby poszczególne czynności, na które został rozbity jakikolwiek kompleks czynności produkcyjnych, były dokładnie dopasowane do siebie co do czasu, przeznaczonego na ich wykonanie, w przeciwnym bowiem razie nieuniknione są straty pewnej ilości czasu i energii pracowników. Jeżeli na spełnienie jakiejś funkcji przewidziano czas zbyt długi, to w takim razie nie będzie należycie wykorzystany ten pracownik, któremu daną funkcję powierzono. Jeżeli zaś na wykonanie jakiejś czynności przeznaczono zbyt mało czasu, to w takim razie pracownicy, zatrudnieni przy spełnianiu wszystkich pozostałych czynności, będą zwalniali tempo pracy tak, aby ich towarzysz mógł za nimi nadążyć. W tym ostatnim wypadku marnotrawstwo czasu i energii ludzkiej będzie stosunkowo bardzo znaczne, gdyż dotyczy nie tylko jednego pracownika, lecz większej liczby osób. W ten sposób

błędne określenie czasu wykonania poszczególnych czynności, należących do jednego kompleksu produkcyjnego, może zmniejszyć sumę oszczędności czasu i energii ludzkiej, wynikającą z podziału pracy i możliwą do osiągnięcia przy istnieniu należytej organizacji, a mianowicie drogą przestrzegania wzajemnej koordynacji wszystkich czynności produkcyjnych.

W organizacji jakiegokolwiek fabryki maszyn, wagonów, mebli i przedmiotów, składających się z pewnych części, należy przestrzegać tego, aby czas wytwarzania każdej części był dokładnie odmierzony, aby w każdym okresie czasu produkowano tylko takie ilości poszczególnych części składowych, jakie są potrzebne dla zmontowania określonej liczby maszyn, wagonów i t. d., w przeciwnym bowiem razie koszty produkcji będą nadmiernie wysokie. Jeżeli jakiś oddział pewnego zakładu wytwórczego będzie produkował zbyt wiele w stosunku do rozmiarów produkcji innych oddziałów, to będą się gromadziły nadmierne zapasy odpowiednich części składowych. Ograniczenie produkcji pozwoli wprawdzie uniknąć w podobnym wypadku zbyt dużego gromadzenia zapasów, ale w ten sposób nie będzie mogła być wykorzystana część bogactwa, znajdującego się w rozporządzeniu danego przedsiębiorstwa. Przedewszystkiem będzie stała bezczynnie część urządzeń fabrycznych, a następnie nie będą zużytkowane w odpowiedni sposób siły personelu kierowniczego i technicznego odpowiedniego oddziału fabrycznego. Z drugiej zaś strony niedostateczna produkcja jakiegoś oddziału uniemożliwia skompletowanie części składowych, potrzebnych do zmontowania i wypuszczenia z fabryki jej wyrobów, a zatem pociągnie za sobą konieczność magazynowania wielkiej ilości różnych części, co jest połączone z pewnymi kosztami.

Analogiczne wypadki marnowania czasu i energii ludzkiej zachodzą również w takich zakładach, gdzie proces wytwórczy polega na kolejnym wykonywaniu całego szeregu czynności, związanych czy to z wydobywaniem minerałów, czy też z przetwarzaniem surowców na półfabrykaty, czy wreszcie

z procesem produkcji różnych części składowych produktów ostatecznych. Jeżeli więc na wykonanie jakiejś pojedynczej czynności czy też pewnej bardziej skomplikowanej funkcji zostanie przeznaczona zbyt wielka ilość czasu, to w takim razie siły pracownika nie będą należycie wykorzystane. Jeżeli zaś plan produkcji będzie przewidywał na wykonanie tej samej czynności czas zbyt krótki, to wówczas musi nastąpić bądź odpowiednie zwolnienie tempa pracy u wszystkich pozostałych pracowników, bądź też tworzenie się zaległości u tego pracownika, który jest przeciążony pracą. Prowadzi to do zatrzymania pracy innych osób aż do chwili wyrobienia zaległości, chyba że pracownik, niemogący nadążyć w pracy otrzyma pomoc.

W szczególnym wypadku, kiedy taki proces produkcji jest zorganizowany w formie t. zw. s y s t e m u t a ś m o w e g o, a więc kiedy produkt przechodzi automatycznie od jednego pracownika do drugiego, przyczem każdy pracownik musi wykonać pewne czynności, związane ze stopniowem uszlachetnianiem produktu, w czasie ściśle określonym, każdy błąd w organizacji pociąga za sobą wyraźne straty. Przeznaczenie zbyt długiego czasu na wykonanie jakiejś pojedynczej czynności powoduje i tutaj straty w postaci zmarnowania sił odpowiedniego pracownika. Natomiast określenie zbyt krótkiego czasu na spełnianie pewnej funkcji albo wogóle uniemożliwia produkcję, albo przynajmniej naraża przedsiębiorstwo na niszczenie wielkiej ilości materiału. Ponieważ czas, przewidziany dla wykonania jakiejś czynności w żadnym razie nie może być przedłużony, gdyż jest uregulowany w sposób mechaniczny, pewne czynności z braku czasu, potrzebnego na ich precyzyjne wykonanie, będą spełniane niedokładnie, co obniża wartość produktu, a w specjalnych wypadkach może spowodować to, że cały produkt nie będzie się nadawał do użytku.

Te same ogólne zasady organizacji, które dotyczą gospodarstw indywidualnych, mają zastosowanie również i do całego gospodarstwa społecznego, które można trak-

tować jako jedną wielką fabrykę, mającą na celu zaspakajanie potrzeb konsumcyjnych wszystkich członków społeczeństwa. Poszczególne gałęzie produkcji, zaspakajając tylko pewną określoną część potrzeb, odgrywają w gospodarstwie społecznym mniejwięcej taką rolę, jaką pojedyncze oddziały fabryczne spełniają w gospodarstwach indywidualnych. Oddzielne stadja produkcji, istniejące w każdej gałęzi (a więc na przykład, o ile chodzi o zaspakajanie potrzeb odzieżowych, plantacje bawełny, przędzalnie, tkalnie, fabryki odzieży), przedstawiają w gospodarstwie społecznym pewną analogję do różnych grup pracowników, istniejących w każdym oddziale fabrycznym wielkiego zakładu przemysłowego i pełniących jednakowe czynności. Wreszcie poszczególne gospodarstwa indywidualne tak się mają do całego gospodarstwa społecznego, jak pojedyncze osoby do przedsiębiorstwa, w którym są zatrudnione. Jeżeli więc w gospodarstwie indywidualnym wszystkie czynności, spełniane przez poszczególnych pracowników, muszą być dopasowane do siebie, to w takim razie konieczna jest również wzajemna koordynacja działań poszczególnych przedsiębiorstw, należących do jednego gospodarstwa społecznego.

Konsekwencje wadliwej organizacji gospodarstwa społecznego są w zasadzie takie same, jak i skutki błędów w organizacji pojedynczego zakładu wytwórczego, w obydwóch bowiem wypadkach musi nastąpić zmarnowanie pewnej ilości energii ludzkiej. O ile jednak w gospodarstwie indywidualnym straty, wynikające z wadliwej organizacji, mogą zachodzić w trzech różnych formach, a mianowicie bądź w postaci zwalniania tempa pracy, bądź w formie zatrzymywania pracy na pewien czas, bądź wreszcie w postaci obniżania wartości produktu wskutek niedokładnego wykonywania pewnych czynności, to w gospodarstwie społecznym błędy w jego organizacji pociągają zasobą zawsze tylko powstrzymywanie się na pewien czas od działalności wytwórczej w pewnych gałęziach produkcji, co jest równoznaczne z bezrobociem. Brak należytej koordynacji pracy poszczególnych gałęzi produkcji,

pociągający za sobą gromadzenie się nadmiernych zapasów pewnego rodzaju artykułów, musi wywołać ograniczenie produkcji w odpowiednich działach gospodarstwa społecznego, a zatem także i bezrobocie.

Z uwagi na specjalizację, na istniejące pomiędzy ludźmi różnice w uzdolnieniach i przygotowaniu do pełnienia pewnych zawodów, organizacja wymaga, aby każdy człowiek był zatrudniony w takim zawodzie, do którego najlepiej nadaje się bądź ze względu na przyrodzone kwalifikacje fizyczne i psychiczne, bądź też ze względu na posiadane przez niego wiadomości. Każde odchylenie od tej zasady pociąga za sobą odpowiednie obniżenie wydajności pracy, a zatem zmarnowanie części posiadanych przez społeczeństwo bogactw osobistych. Praca człowieka jest najbardziej wydajna wówczas, gdy pracuje on we właściwym zawodzie i na odpowiednim dla niego stanowisku, gdyż tylko w takim wypadku jego zdolności i wiedza mogą być należycie wykorzystane. Praca w każdym innym zawodzie, wymagającym innych kwalifikacji, nie może już być tak wydajna. To też zasada „właściwy człowiek na właściwym miejscu” musi być uznana za podstawową zasadę organizacji, wynikającą z istnienia pewnej specjalizacji pomiędzy ludźmi.

Pewne odstępstwa od zasady uzależniania stanowiska i zawodu jednostki od posiadanych przez nią kwalifikacji muszą być jednak dokonywane w tych wypadkach, gdy rygorystyczne stosowanie jej znajdowałoby się w sprzeczności z wymaganiami zachowania stosunku pomiędzy rozmiarami wytwarzanych dóbr. Dla utrzymania proporcjonalności bogactwa trzeba często rezygnować z przestrzegania zasady kwalifikacji zawodowych pracownika, gdyż straty, wynikające z naruszenia prawa proporcjonalności, są z reguły większe od strat, powstających wskutek powierzenia komuś pracy w niezupełnie odpowiednim dla niego zawodzie. Konieczność dokonywania tego rodzaju odstępstw od zasady „właściwy człowiek na właściwym miejscu” wynika stąd, że liczba osób, odpowiednich do danego zawodu i stanowiska,

nie zawsze zgadza się z liczbą osób, potrzebnych do tego zawodu.

Jeżeli chodzi o uzdolnienia przyrodzone, o kwalifikacje fizyczne i psychiczne, to jak dotąd, na ich ukształtowanie się człowiek nie ma żadnego wpływu, a zatem nie może regulować ich pod względem ilościowym. Jeżeli zaś chodzi o wykształcenie zawodowe, to właściwe proporcje pomiędzy liczbami osób, należących z wykształcenia do różnych zawodów, nie są zachowywane wskutek braku orientacji co do zapotrzebowania ludzi w każdym zawodzie, zwłaszcza ze względu na to, że wchodzi tu w rachubę konieczność przewidywania zapotrzebowania w przyszłości.

§ 4. Racjonalizacja pracy

Wydajność pracy można zwiększyć nie tylko drogą wprowadzenia lub pogłębienia podziału pracy, lecz również drogą umiejętnego wykonywania jej czyli drogą t. zw. racjonalizacji. Każda praca pociąga za sobą większe lub mniejsze zmęczenie mięśni i nerwów, ale stopień zmęczenia nie jest bynajmniej proporcjonalny do ilości pracy. Przy wykonywaniu jednakowej pracy zmęczenie będzie mniejsze wówczas, gdy praca będzie się odbywała zgodnie z zasadami fizjologii i psychologii czyli t. zw. ergologii. Przeprowadzając odpowiednie badania nad fizjologią ruchów oraz nad towarzyszącymi pracy zmianami w psychice człowieka, a następnie stosując wyniki tych badań w praktyce, można zmniejszyć, niekiedy nawet bardzo silnie, stopień zmęczenia pracą i zaoszczędzić sobie pewną ilość energii, która może być następnie wykorzystana dla innych celów. Z dotychczasowych badań ergologicznych wynika, że na wydajność pracy wpływają następujące trzy czynniki: 1) rytm, 2) tempo oraz 3) odpoczynek.

Praca rytmiczna jest mniej męcząca, a zatem bardziej wydajna od pracy nierytmicznej. Jak wiadomo, główną przyczyną zmęczenia, i to nie tylko przy pracy umysłowej, lecz również i przy pracy fizycznej, jest wyczerpanie się zapasu

energji życiowej, utajonej w centralnym systemie nerwowym. Otóż praca nierytmiczna zużywa stosunkowo dużo energji nerwowej, a mianowicie wskutek tego, że wymaga stałego napięcia uwagi celem wysyłania z mózgu do odpowiednich nerwów obwodowych pewnych bodźców dla wprawiania w ruch określonych mięśni. Tymczasem przy pracy rytmicznej zużycie energji ośrodków mózgowych jest znacznie mniejsze, gdyż tego rodzaju praca znakomicie ułatwia powstawanie odruchów, a w szczególności odruchów warunkowych, dzięki czemu praca jest wykonywana niejako automatycznie, a więc nie wymaga żadnego specjalnego natężenia uwagi i prawie żadnego wysiłku mózgu. Rytmiczność ruchów sprzyja w wysokim stopniu ich automatyzacji, gdyż odruchy tylko z wielkim trudem mogą powstawać wówczas, gdy praca jest wykonywana nieregularnie.

Tempo wykonywania ruchów w bardzo silnym stopniu wpływa na wydajność pracy. Im szybsze są ruchy, tem większe jest zmęczenie mięśni i nerwów, tem prędzej musi nastąpić moment utraty zdolności do dalszej pracy. To też z punktu widzenia higieny pracy należałoby wymagać, aby praca była jaknajpowolniejsza. Z drugiej jednak strony praca zbyt powolna daje odpowiednio małe rezultaty, gdyż pociąga za sobą stratę czasu, co jest równoznaczne ze stratą odpowiedniej ilości energji fizycznej i życiowej człowieka, która jest zużywana przez organizm nawet w stanie zupełnego bezruchu. To też zasada wydajności wymaga, aby praca była wykonywana w takim tempie, które pozwala na osiągnięcie jaknajwiększych rezultatów; należy więc unikać zarówno nadmiernego przemęczania mięśni i nerwów zbyt szybkim wykonywaniem ruchów, jak i strat energji ludzkiej, związanych z pracą zbyt powolną. Każdy organ, każda grupa mięśni posiada pewne, sobie tylko właściwe najkorzystniejsze tempo, przy którym może być osiągnięta największa wydajność pracy. A więc na przykład praca prawej nogi jest najbardziej wydajna przy tempie 80 ruchów na minutę, a ruchy głowy są najekonomiczniejsze w tempie 18 — 20 na minutę.

Trzecia zasada racjonalizacji pracy wymaga, aby po każdej pracy następował odpoczynek pewnej określonej długości, który ma na celu zasilenie mięśni i nerwów nowym zapasem energii w celu zastąpienia energii, zużytej podczas pracy. Oprócz częstych i krótkich odpoczynków, mających na celu doraźne zwiększenie sił do pracy, są również stosowane odpoczynki rzadsze lecz dłuższe, których zadaniem jest przywrócenie organizmowi pewnej równowagi sił, naruszanej zawsze podczas pracy wskutek tego, że ma ona z konieczności charakter jednostronny, gdyż zużywa energję różnych mięśni i różnych komórek nerwowych w stopniu niejednolitym. Istnieje więc cały szereg typów wypoczynków, zależnie od ich częstości i długości, a mianowicie: 1) chwila wytchnienia podczas pracy, 2) krótki odpoczynek po wykonaniu pewnej partji pracy, 3) przerwa obiadowa, 4) odpoczynek nocny, 5) odpoczynek niedzielny, 6) urlop świąteczny oraz 7) coroczny urlop wypoczynkowy.

Chwila wytchnienia podczas pracy, trwająca ułamek sekundy, ma na celu umożliwienie mięśniom dokonania rozkurczu. Ponieważ czas rozkurczu mięśni jest z reguły znacznie dłuższy niż czas skurczu, więc też czas w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, a mianowicie czas natężenia mięśni winien być krótszy od czasu odpoczynku. Praca polega zatem w większym stopniu na odpoczynkach niż na dokonywaniu wysiłków. Kwestja tego rodzaju krótkich wypoczynków, związanych z rozkurczami mięśni, łączy się bardzo wyraźnie z zagadnieniami rytmu i tempa pracy. Już samo dokładne odmierzenie czasu skurczu i czasu rozkurczu nadaje pracy pewną rytmiczność, a równocześnie wyznacza tempo wykonywania ruchów. To też w przeciwieństwie do wszystkich innych rodzajów wypoczynku, które w zasadzie nie mają nic wspólnego ani z rytmem, ani też z tempem pracy, chwile wypoczynku podczas pracy nie mają samodzielnego znaczenia i winny być rozpatrywane w ścisłym związku z pozostałemi dwoma czynnikami racjonalizacji pracy.

Odpoczynek po wykonaniu jakiejś partji

pracy, na przykład w ilości 10 — 15 minut po każdej godzinie pracy, ma na celu zasilenie mięśni i nerwów nowymi zapasami energii. Praca mięśni wyczerpuje stopniowo zapasy energii fizycznej, znajdujące się w mięśniach w postaci glikogenu, ponieważ podczas pracy komórki mięśniowe nie mogą dość intensywnie asymilować składników pokarmowych ze krwi i naczyń limfatycznych. Dopiero przerwa w pracy umożliwia komórkom mięśniowym gromadzenie zapasów glikogenu. To samo dotyczy również i komórek nerwowych, które także w zasadzie tylko podczas wypoczynku mogą gromadzić nowe zapasy energii. Stwierdzona doświadczalnie konieczność tego rodzaju krótkich wypoczynków po pewnym czasie pracy w ciągu dnia tłumaczy się tem, że zapasy energii mięśniowej i nerwowej wystarczają tylko na pewien ograniczony i to dość krótki czas, a zatem po upływie tego czasu musi nastąpić wypoczynek, w przeciwnym bowiem razie trudności odżywiania się komórek organizmu odbijają się ujemnie na wydajności pracy.

Przerwa obiadowa lub wogóle dłuższa przerwa w pracy w ciągu dnia ma prawdopodobnie również na celu umożliwienie komórkom mięśniowym i nerwowym intensywniejsze odżywianie się, jest zresztą zwykle połączona z przyjmowaniem pewnej ilości pokarmów. Doświadczenie wykazało, że tego rodzaju przerwa dość znacznie podnosi ogólny rezultat pracy całego dnia. Im dłużej trwa praca, tem jej wydajność na jednostkę czasu jest mniejsza, następuje bowiem zmniejszenie się zarówno ilości jak i dokładności pracy. W takich warunkach przerwa obiadowa, usuwając znaczną część zmęczenia pracą, podnosi jej wydajność w ciągu drugiej połowy dnia roboczego, a tem samem i w ciągu całego dnia.

Odpooczynek nocny, połączony ze snem, ma za zadanie nie tylko zasilenie komórek mięśniowych i nerwowych nowymi ilościami energii, lecz również, i to przede wszystkim, usunięcie z nich najróżnorodniejszych substancyj trujących, które nagromadziły się w tych

komórkach podczas pracy. Wchodzi tu w rachubę przede wszystkim kwas mlekowy, a następnie kreatyna, kreatynina i różne moczniki. Odpoczynek nocny może być zastąpiony dziennym, o ile praca musi być wykonywana w nocy, ale trzeba się liczyć z tem, że sen w ciągu dnia nie jest tak głęboki, a zatem i odświeżający, jak sen w nocy, gdyż utrudnia go obfitość światła i brak ciszy. Kwestja długości odpoczynku nocnego to zagadnienie długości dnia pracy; wiąże się ona z charakterem samej pracy. Dla każdego rodzaju pracy i dla każdego poziomu cywilizacyjnego istnieje inny najkorzystniejszy czas pracy. Zbytne przedłużanie czasu pracy nie zwiększa bynajmniej jej rezultatów. Uwidocznili się to ze szczególną jaskrawością podczas wielkiej wojny, kiedy powiększanie liczby godzin pracy w przemyśle wojennym nie dawało oczekiwanego zwiększenia produkcji. Okazało się wówczas, że skrócenie czasu pracy w fabrykach przyczyniło się do tak wielkiego zwiększenia wydajności pracy, że rozmiary produkcji nie tylko nie uległy zmniejszeniu, ale jeszcze zostały znacznie zwiększone.

Wszystkie pozostałe rodzaje odpoczynku, a mianowicie odpoczynek niedzielny oraz urlopy świąteczne i coroczne, mają na celu wzmocnienie całego organizmu przez przywrócenie mu pewnej równowagi pomiędzy różnymi organami, różnymi grupami mięśni i nerwów, a następnie przez przebywanie w bardziej higienicznych warunkach życia, niż to jest możliwe w fabryce, w biurze i t. p. Zwłaszcza wówczas, gdy tego rodzaju odpoczynek jest połączony z pobytem na wsi lub w miejscowościach klimatycznych, można uzyskać jaknajwiększe wyniki dla zdrowia i zdolności człowieka do pracy. Wprawdzie każdy dłuższy odpoczynek, nie wyłączając odpoczynku nocnego, zmniejsza znacznie wprawę w wykonywaniu pracy, ale wynikające stąd zmniejszenie wydajności jest krótkotrwałe. Po przystąpieniu do pracy utraconą wprawę szybko odzyskujemy spowrotem, a odświeżony umysł i ogólna poprawa stanu zdrowia pozwalają na osiągnięcie dużych rezultatów pracy.

Cała nauka o racjonalizacji pracy jest stosunkowo nowa. Została ona zapoczątkowana przez inżyniera amerykańskiego F. W. Taylora, a następnie kontynuowana przez jego uczniów pod koniec XIX stulecia. Badania nad stopniem zmęczenia pracą były prowadzone drogą czysto eksperymentalną bez zwracania uwagi na związek z badaniami z zakresu fizjologii. Dopiero później zdobycze taylorystów zostały powiązane z fizjologią, co dało silny bodziec do rozwoju fizjologii a w szczególności fizjologii pracy. Badania Taylora i jego uczniów spotkały się jednak z silną krytyką ze strony lekarzy i higienistów, a mianowicie dlatego, że uwzględniały one jedynie bezpośredni wpływ zmęczenia na wydajność pracy, natomiast nie liczyły się z tem, że intensywna praca, nie zmniejszając narazie wydajności, może ją jednak zmniejszyć w przyszłości przez wywieranie ujemnego wpływu na ogólny stan zdrowia pracownika.

ROZDZIAŁ V

LOKALIZACJA I KONCENTRACJA PRODUKCJI

§ 1. *Lokalizacja produkcji*

Oszczędności mogą być dokonywane nie tylko na kosztach produkcji w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, lecz również i na kosztach transportu. Konieczność transportowania towarów z miejsca produkcji do miejsca konsumpcji zmniejsza w pewnym stopniu ich wartość, to też wszelkie wysiłki mające na celu zmniejszenie kosztów transportu, a tem samem podniesienie w odpowiednim stosunku wartości towarów, mają charakter produkcyjny. Co się tyczy oszczędności na kosztach transportu, to mogą one być osiągnięte w dwojaki sposób: 1) drogą udoskonalenia techniki transportu oraz 2) drogą zakładania gospodarstw rolnych oraz przedsiębiorstw górniczych i przemysłowych w takich miejscowościach, które są położone blisko surowców oraz rynków zbytu. Zagadnienie techniki transportu może być w ekonomii traktowane tylko jako szczególny wypadek zastosowania podziału i racjonalizacji pracy. Natomiast kwestja lokalizacji zakładów wytwórczych ma charakter specjalny i wobec tego musi być traktowana jako odrębny dział teorii produkcji.

Z trzech głównych działów produkcji w ścisłym znaczeniu tego pojęcia tylko przemysł przetwórczy daje stosunkowo duże możliwości wyboru miejsca prowadzenia działalności produkcyjnej. Co się bowiem tyczy rolnictwa i gór-

nictwa, to miejsce położenia odpowiednich zakładów wytwórczych, a mianowicie gospodarstw rolnych oraz kopalń, kamieniołomów i t. p., jest już w zasadzie wyznaczone przez naturę. Produkcja rolna może się odbywać tylko tam, gdzie są grunty zdadne pod uprawę lub nadające się na pastwiska, a górnictwo wchodzi w rachubę tylko w takich miejscowościach, w których znajdują się odpowiednie tereny kopalniane. Zagadnienie lokalizacji produkcji może jednak powstać na terenie rolnictwa i górnictwa wówczas, gdy dany kraj rozporządza pewnym nadmiarem gruntów, nadających się pod uprawę lub na pastwiska, lub też pewną obfitością terenów kopalnianych w stosunku do liczby ludności oraz zapotrzebowania na produkty rolne i minerały. W podobnym bowiem wypadku zjawia się konieczność dokonania wyboru gruntów, przeznaczonych do wcześniejszej uprawy, lub też terenów kopalnianych, które mają być eksploatowane wcześniej od innych.

Przy wyborze gruntów, które mają być uprawiane czy też użyte jako pastwiska, należy brać pod uwagę z jednej strony ich urodzajność czyli wartość naturalną, a z drugiej — odległość od rynków zbytu czyli wartość położenia. Wartość naturalna ziemi ma znaczenie z uwagi na koszty produkcji, a wartość położenia — ze względu na koszty transportu. W takich warunkach decyzja założenia gospodarstwa rolnego w tej a nie innej miejscowości może być powzięta dopiero po przeprowadzeniu dokładnej kalkulacji całkowitej wartości wchodzących w rachubę gruntów. Rozmieszczenie produkcji rolnej wyraźnie świadczy o tem, że przy rozwijaniu jej brane są pod uwagę obydwie czynniki, wpływające na koszty produkcji ziemioplodów w szerokim znaczeniu tego pojęcia, a więc zarówno wartość naturalna gruntów, jak i wartość ich położenia. Z jednej strony widzimy więc, że wielu gruntów bardzo urodzajnych, znajdujących się w krajach egzotycznych lub słabo zaludnionych, nie bierze się pod uprawę dlatego, że wielkie koszty transportu zboża do krajów gęściej zaludnionych zna-

cznie przewyższają sumę korzyści, płynących z wyjątkowej urodzajności tych gruntów. Z drugiej zaś strony kraje uprzemysłowione, posiadające stosunkowo dużą gęstość zaludnienia, rozwijają produkcję rolną nawet na gruntach mało urodzajnych, gdyż oszczędności na kosztach transportu są często w podobnych wypadkach większe od dodatkowych kosztów produkcji, wynikających z niewielkiej urodzajności gruntów.

Wybór terenów kopalnianych, które mają być eksploatowane wcześniej od innych, powinien nastąpić po przeprowadzeniu kalkulacji: 1) wartości naturalnej terenów, która jest zależna od większej lub mniejszej wartości minerałów oraz łatwości ich eksploatacji, oraz 2) wartości położenia tych terenów, t. j. ich odległości od miejsca zużycia odpowiednich minerałów. Eksploatacja bogactw mineralnych jest tem łatwiejsza, im obfitsze są złoża mineralne a więc im grubsze są pokłady węgla, im bardziej wydajne są szyby naftowe i t. p. Pozatem na koszty eksploatacji terenów kopalnianych duży wpływ wywiera głębokość pokładów. Korzyści, związane ze względną łatwością eksploatacji bogactw mineralnych, mogą być jednak w pewnych wypadkach przewyższone przez koszty transportu wydobywanych minerałów do miejsca ich zużycia. Z tego właśnie względu bogactwa mineralne Wschodniej Syberji, pomimo ich wielkiej wartości naturalnej, nie są eksploatowane w takim stopniu, jak kopalnie na Uralu lub w zagłębiu donieckiem.

W przemyśle przetwórczym kwestja lokalizacji zakładów wytwórczych sprowadza się do znalezienia jak najbardziej korzystnego położenia ich w stosunku do: 1) miejsca produkcji odpowiednich surowców lub półfabrykatów, 2) miejsca pochodzenia środków żywności, 3) źródeł energii oraz 4) rynków zbytu. Kalkulacja wartości położenia zakładów przemysłu przetwórczego, która musi uwzględniać nie dwa czynniki, jak w wypadku lokalizacji produkcji rolnej i górniczej, lecz aż cztery różne czynniki, staje się specjalnie trudna i skomplikowana.

Najważniejszym czynnikiem dla lokalizacji przemysłu jest bliskość surowców i półfabrykatów, będących podstawowymi materiałami do produkcji. Ma ona z reguły większe znaczenie niż bliskość rynków zbytu, gdyż koszt transportu surowca jest zwykle większy niż koszt transportu odpowiednich wyrobów gotowych. Oczywiście znaczenie bliskości surowca jest tem większe, im wyższy jego procent jest odrzucany w postaci odpadków, im większa jest waga zużytego surowca w stosunku do wagi wyrobu gotowego. Tam, gdzie powstaje dużo odpadków, pożądane jest lokowanie zakładu przemysłowego możliwie najbliżej miejsca pochodzenia surowców.

Drugim czynnikiem, wywierającym doniosły wpływ na rozmieszczenie przemysłu przetwórczego, jest bliskość miejsca produkcji środków żywności. Ponieważ każdy zakład przemysłowy zatrudnia pewną liczbę robotników i pracowników umysłowych, którzy są konsumentami przede wszystkim środków żywności, nie jest więc obojętne, czy dany zakład jest położony w okręgu rolniczym, czy też górniczo-przemysłowym. Koszty utrzymania robotnika, na które w znacznej mierze składają się koszty wyżywienia, będą znacznie mniejsze w okręgach rolniczych niż w zagłębiach górniczych i ośrodkach przemysłowych. Oszczędności na kosztach transportu żywności powinny więc być brane pod uwagę przy kalkulacji kosztów produkcji, a zatem również i przy szacowaniu wartości położenia różnych zakładów przemysłowych oraz przy obliczaniu korzyści, jakie każda miejscowość może przedstawiać dla dokonywania w niej różnych inwestycji przemysłowych.

Trzecim, niezwykle charakterystycznym czynnikiem, mającym doniosłe znaczenie dla zagadnienia lokalizacji przemysłu jest bliskość źródeł energii. Znaną jest rzeczą, iż dla hut żelaza ważniejsza jest bliskość węgla niż rud żelaznych, ponieważ przy produkcji żelaza i stali zużywa się wagowo i objętościowo więcej węgla lub koksu niż rud. To też hutnictwo i przemysł metalowy doniedawna jeszcze wy-

kazywały wyraźną tendencję do lokowania się w pobliżu okręgów węglowych. W nowszych czasach zachodzi jednak pod tym względem charakterystyczna zmiana spowodu obfitszego wykorzystywania siły wodnej oraz z uwagi na postępy techniki w dziedzinie transportowania energii. Duże znaczenie posiada tutaj elektryfikacja, znacznie mniejsze budowa gazociągów i wszelkie udoskonalenia w dziedzinie transportu węgla, ropy naftowej i jej przetworów. Wszelkie tego rodzaju wynalazki i ich zastosowanie w praktyce w znacznym stopniu uniezależniają przemysł przetwórczy od miejsc pochodzenia źródeł energii i pociągają za sobą przesuwanie się przemysłu przetwórczego z okręgów górniczych do rolniczych. Bliskość środków żywności może tu stosunkowo łatwo skompensować dodatkowe koszty, wynikające z konieczności transportowania energii.

Czwarty wreszcie czynnik, mający duże znaczenie dla lokalizacji przemysłu przetwórczego, a mianowicie odległość zakładów przemysłowych od rynków zbytu, wchodzi w rachubę głównie tam, gdzie mamy do czynienia z dość daleko posuniętym procesem uszlachetnienia towaru. Im więcej pracy włożono w produkcję towaru, w jego obróbkę, tem większa jest jego wartość, a więc tem mniejszy jest udział wartości zużytych przy jego produkcji surowców do całej jego wartości. W konsekwencji koszt transportu surowców, obliczany w stosunku do wartości produktu, jest mniejszy wówczas, gdy mamy do czynienia z wyrobem gotowym, niż wtedy, gdy chodzi o jakiś półfabrykat. Z punktu widzenia kosztów transportu i ewentualnych oszczędności, dokonywanych na tych kosztach, ostatecznie stadja produkcji winny być raczej wykonywane w miejscu konsumpcji lub też użycia danego dobra jako kapitału produkcyjnego, gdyż transport wyrobów gotowych musi być bardziej kosztowny od transportu odpowiedniej ilości półfabrykatów z uwagi na możliwość zaginięcia lub uszkodzenia wysokowartościowego produktu gotowego. Lokowanie zakładów wytwórczych w pobliżu rynków zbytu jest wskazane zwłaszcza wówczas, gdy chodzi o

taką produkcję, przy której zużywa się rozmaite rodzaje materiałów, na przykład drzewo i różne części metalowe, jak w fabrykach wagonów, narzędzi i t. p., albo też skóry, tkaniny i różne części drewniane oraz metalowe, jak w fabrykach galanterji skórzanej i t. d.

§ 2. *Inwestycje komunikacyjne*

Zagadnienie lokalizacji produkcji ma specjalnie duże znaczenie wówczas, gdy chodzi o inwestycje komunikacyjne, czy to w dziedzinie transportu towarów, czy też w dziedzinie komunikacji pasażerskiej, pocztowej, telefonicznej, telegraficznej, radiotelegraficznej. Tłumaczy się to tem, że wszelkie tego rodzaju inwestycje są stosunkowo bardzo kosztowne, gdyż rozmiary kapitału, przypadające na jednego pracownika, są w komunikacji kilkakrotnie większe niż w górnictwie albo w przemyśle, a tembardziej niż w rolnictwie, które odznacza się stosunkowo małą ilością kapitału produkcyjnego. Z tego właśnie względu wskazana jest jaknajbardziej skrupulatna kalkulacja korzyści, jakie można osiągnąć przy przeprowadzaniu linii komunikacyjnych przez różne miejscowości.

Ponieważ wartość wszelkich urządzeń komunikacyjnych zależy od rozmiarów oszczędności na kosztach transportu, jakie będą dokonywane w przyszłości, więc przy wytyczaniu kierunku nowej linii komunikacyjnej należy brać pod uwagę nietylko ilości towarów i osób, które będą mogły być przewożone natychmiast, lecz również i te, które będą mogły być przewożone w przyszłości wskutek podniesienia gospodarczego całej okolicy. Jeżeli zaś chodzi o inwestycje pocztowe i im pokrewne, to przy obliczaniu ich wydajności powinny być brane pod uwagę możliwości zwiększenia się ilości przesyłek pocztowych, rozmów telefonicznych, nadawanych telegramów, radiotelegramów i t. p. Branie pod uwagę możliwości rozwoju gospodarczego każdej miejscowości, przez którą projektuje się przeprowadzenie nowej linii komunikacyjnej, jest szczególnie ważne z tego względu, że każda nowa inwestycja w dziedzinie transportu czy też komu-

nikacji pocztowej i t. d. w bardzo szybkim czasie pociąga za sobą intensywny rozwój rolnictwa, przemysłu, handlu i t. d.

Przy szacowaniu możliwości rozwojowych jakiejkolwiek miejscowości czy też całej dzielnicy, przez którą projektuje się przeprowadzenie pewnej linii komunikacyjnej, a w szczególności linii kolejowej, należy się kierować przede wszystkim wartością znajdujących się tam bogactw naturalnych. Im większe bowiem są te bogactwa, tem większe jest prawdopodobieństwo szybkiego rozwoju gospodarczego danej miejscowości lub dzielnicy po przeprowadzeniu odpowiednich inwestycji transportowych. Jeżeli są to grunty rolne, można się spodziewać intensywnego rozwoju rolnictwa; bogactwa mineralne zapowiadają powstanie górnictwa; w miarę rozwoju rolnictwa i górnictwa musi się rozwijać związany z nimi przemysł, zwłaszcza przemysł spożywczy oraz te gałęzie przemysłu przetwórczego, które opierają się o dostarczane przez miejscowe kopalnie surowce; poza tem należy się spodziewać proporcjonalnego wzrostu obrotów handlowych i kredytowych. Oczywiście wszystko to wymaga odpowiedniego zwiększenia się ludności, co może nastąpić albo drogą podniesienia się przyrostu naturalnego albo też drogą migracji.

Wartość gruntów i terenów, przez które ma przechodzić projektowana linja komunikacyjna, jest odpowiednią podstawą do szacowania możliwości rozwoju gospodarczego i w związku z tem podnoszenia się wydajności danej inwestycji, jednak pod tym warunkiem, że będzie się uwzględniało nie tylko wartość odpowiednich* produktów rolnych i minerałów, lecz i ich wagę. Im większa bowiem waga lub objętość przewożonych towarów tem większa jest opłacalność inwestycji transportowych. Jeżeli zaś chodzi o inwestycje pocztowe, telefoniczne i t. p., to trzeba mieć na uwadze to, że nie każdy rodzaj produkcji w jednakowym stopniu korzysta z tego rodzaju urządzeń komunikacyjnych. Przemysł znacznie więcej niż rolnictwo korzysta z usług poczty, telefonu, telegrafu i radjotelegrafu.

Przewidywania tempa rozwoju gospodarczego okolicy przez którą ma być przeprowadzona nowa linja komunikacyjna, powinny się opierać na całkowitej wartości bogactw naturalnych, a więc zarówno na wartości naturalnej, jak i na wartości położenia tych bogactw. Urodzajność gruntów czy też wydajność terenów kopalnianych oraz łatwość ich eksploatacji są czynnikami, które przez zmniejszenie kosztów produkcji towarów stanowią bardzo poważną zachętę do dokonywania inwestycji, do zakładania gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw górniczych. Ale z drugiej strony bliskość rynków zbytu dla produktów rolnych czy też górniczych jest nie mniejszą zachętą do rozwijania produkcji w takich a nie innych miejscowościach. Jeżeli jednak chodzi o wartość położenia, to trzeba ją obliczać w takiej wysokości, jaką będzie ona przedstawiała po przeprowadzeniu projektowanych inwestycji komunikacyjnych, gdyż zmniejszenie kosztów transportu podnosi w pewnym stosunku wartość położenia każdego gruntu rolnego lub terenu kopalnianego.

Przewidywania, dotyczące rozwoju gospodarczego pewnych miejscowości, muszą się opierać z konieczności na obecnej wartości odpowiednich bogactw naturalnych. Tymczasem wartość tych bogactw może ulec pewnym zmianom już po wybudowaniu nowych linii kolejowych, a mianowicie wskutek dokonania nowych wynalazków, których nie można przewidywać. Każdy taki wynalazek, o ile pociąga za sobą jakiegokolwiek przesunięcia we wzajemnem ustosunkowaniu wartości bogactw naturalnych, znajdujących się w różnych miejscowościach, musi wprowadzić pewne różnice pomiędzy rzeczywistością gospodarczą a tem, co było przewidywane na podstawie dawniejszych wynalazków. Im donioślejsze będą wynalazki, polegające na odkrywaniu nowych użyteczności bogactw naturalnych, tem mniej warte będą przewidywania przyszłego kształtowania się stosunków gospodarczych w różnych miejscowościach, dzielnicach a nawet krajach.

Drugim ważnym czynnikiem, który należałoby uwzględnić przy przewidywaniu możliwości rozwoju gospodarczego

tych miejscowości, przez które projektowane jest przeprowadzenie jakichkolwiek nowych linii komunikacyjnych, jest tendencja do koncentracji przemysłu. Znajduje się ona w pewnej sprzeczności z zasadami lokalizacji przemysłu przetwórczego, a zatem wywołuje dość znaczne odchylenia od normalnych kierunków rozwoju gospodarczego, jakie wynikają z mniejszej lub większej wartości bogactw naturalnych. To też przy wyborze kierunków nowych linii komunikacyjnych należy brać pod uwagę nie tylko wartość znajdujących się w okolicy bogactw naturalnych, lecz również i odchylenia od wartości położenia różnych miejscowości, jakie może pociągnąć za sobą tendencja do koncentracji produkcji w pewnych miejscowościach, nieodznaczających się nawet żadnymi specjalnymi walorami sytuacyjnymi i komunikacyjnymi.

§ 3. Planowanie zakładu wytwórczego

Drogą umiejętnej lokalizacji produkcji zmniejszamy w pewnym stopniu koszty transportu towarów z jednej miejscowości do drugiej w obrębie całego gospodarstwa społecznego, innymi słowy, zmniejszamy koszty przewożenia towarów z jednego gospodarstwa indywidualnego do drugiego. Ale przenoszenie towarów czy jakichkolwiek dóbr w procesie wytwórczym odbywa się również i w obrębie jednego gospodarstwa indywidualnego, bez względu na to, czy to będzie gospodarstwo rolne, czy przedsiębiorstwo przemysłowe, czy też gospodarstwo domowe albo zakład handlowy, bankowy i t. p. Wszędzie w mniejszym lub większym stopniu wchodzi w rachubę konieczność ponoszenia pewnych wysiłków przy przenoszeniu rozmaitych dóbr materialnych w związku z działalnością gospodarczą człowieka. Zmniejszenie tych wysiłków powinno być zadaniem racjonalnej organizacji produkcji w gospodarstwach indywidualnych. Jednym ze środków, prowadzących do tego celu, jest takie rozplanowanie zakładu wytwórczego, aby można było uniknąć, o ile to jest możliwe, konieczności przenoszenia towarów z miejsca na miejsce.

Przy planowaniu zakładu wytwórczego należy przede wszystkim zwracać uwagę na to, aby poszczególne oddziały tego zakładu były rozlokowane w taki sposób, któryby jaknajbardziej zmniejszał konieczność ponoszenia wysiłków przy transportowaniu towarów z jednego oddziału do drugiego oraz przy utrzymywaniu łączności pomiędzy oddziałami i zarządem. W tym celu należy umieszczać obok siebie takie oddziały, które mają stosunkowo najwięcej wspólnego pomiędzy sobą; powinny iść one w takiej kolejności, jak i proces wytwórczy. Jeśli więc proces wytwórczy polega na kolejnym stopniowym uszlachetnianiu produktu, to ten oddział, który rozpoczyna produkcję, winien znajdować się jaknajbliżej składu surowców i materiałów; za nim powinny iść dalsze oddziały w takiej kolejności, w jakiej znajdują się te stadia produkcji, które są w nich wykonywane; a wreszcie ostatni oddział wytwórczy musi mieć jaknajkrótsze połączenie ze składem produktów gotowych. Jeśli zaś proces wytwórczy polega na tworzeniu całości z różnych części składowych, to wówczas poszczególne oddziały produkcyjne winny posiadać jaknajkrótsze połączenie z halą, w której ma się odbywać proces zestawiania.

W obrębie jednego oddziału wytwórczego należy zwracać uwagę na to, aby poszczególni pracownicy, wykonywujący specjalną czynność, byli wraz ze swojemi warsztatami rozmieszczeni w sposób, zwalniający ich od konieczności większej pracy przy przenoszeniu lub przesuwaniu roboty od jednego pracownika do drugiego. I tutaj więc kolejność, w jakiej powinny być wykonywane poszczególne czynności produkcyjne, musi decydować o tem, jakie miejsce w sali danego oddziału będzie przeznaczone dla każdego pracownika. Ideałem jest takie rozmieszczenie pracowników, aby każdy z nich sąsiadował z osobą, która ma za zadanie przejmować od niego robotę w celu wykonania następnej czynności; w taki bowiem sposób można osiągnąć maksimum oszczędności na tym wewnętrznym transporcie.

Ilość miejsca, przypadająca na jednego pracownika danego oddziału, powinna być możliwie mała, gdyż tą drogą osiąga się podwójną oszczędność, a mianowicie intensywne wykorzystanie miejsca w budynku fabrycznym, oraz skrócenie drogi przy przenoszeniu lub przesuwaniu roboty od jednego pracownika do drugiego. Trzeba jednak wystrzegać się nadmiernych oszczędności tego rodzaju, graniczących ze skąpstwem, gdyż zbyt mała ilość miejsca utrudnia swobodę ruchów, co może odbić się ujemnie na wydajności pracy, a następnie znacznie zwiększa niebezpieczeństwo nieszczęśliwych wypadków.

Wreszcie kwestja unikania zbędnych ruchów przy podnoszeniu i przesuwaniu materiału wchodzi w rachubę również i w stosunku do każdego pojedynczego pracownika. Przy obrabianiu materiału robotnik często jest zmuszony brać w rękę obrabiany przedmiot, przesuwać go, przekręcać, podnosić i wykonywać cały szereg najrozmaitszych ruchów, aby spełnić wyznaczone mu zadanie. Ilość tych ruchów i stopień zużycia przy ich wykonywaniu energii robotnika może być w pewnym stopniu zmniejszony, bądź drogą specjalnej konstrukcji warsztatu, bądź też drogą umiejętnego skoordynowania ruchów. Należyta organizacja pracy powinna wskazać w każdym poszczególnym wypadku, jakie ruchy i w jakiej kolejności powinny być wykonywane, aby zmniejszyć wysiłek robotnika przy poruszaniu obrabianego przedmiotu. W żadnym jednak razie nie należy pozostawiać tych kwestyj swobodnej inwencji robotnika, która bardzo często nie dopisuje.

§ 4. Koncentracja produkcji

Dążenie do zmniejszania kosztów transportu towarów drogą racjonalnej lokalizacji przemysłu przetwórczego znajduje się w sprzeczności z zasadą podziału pracy. Z punktu widzenia lokalizacji produkcji należałoby wymagać, aby przynajmniej ostatnie stadja produkcji dóbr materialnych były wykonywane w miejscu ich konsumpcji lub też instal-

cji w charakterze kapitału produkcyjnego. Jeżeli ten warunek nie jest zachowany, to może zająć potrzeba przewożenia wyrobów gotowych spowrotem do miejsca produkcji surowców lub półfabrykatów albo w ich bliskie sąsiedztwo, a w każdym bądź razie transportowanie wyrobów gotowych zamiast odpowiednich surowców lub przynajmniej półfabrykatów podnosi w pewnym stosunku ogólny koszt transportu. Tymczasem takie rozproszkowanie produkcji wyrobów gotowych w bardzo znacznym stopniu zmniejsza możliwość przeprowadzania podziału pracy. Aby bowiem można było pogłębiać podział pracy, należy dążyć do koncentracji produkcji w pewnych nielicznych miejscowościach, gdyż tylko tą drogą można jej nadać charakter masowy, sprzyjający przeprowadzaniu coraz dalej idącego podziału pracy.

Przez koncentrację produkcji rozumiemy skupianie produkcji w jednym miejscu, tworzenie pewnych centrów, ośrodków produkcji. Należy odróżniać dwa zasadniczo inne rodzaje koncentracji produkcji, a mianowicie: 1) koncentrację produkcji w jednym zakładzie wytwórczym oraz 2) koncentrację produkcji w jednej miejscowości przy wykonywaniu jej w większej liczbie zakładów. Napozór wygląda to tak, jakgdybyśmy w pierwszym wypadku mieli do czynienia z koncentracją doskonałą, zupełną, a w drugim — tylko z koncentracją połowiczną. W rzeczywistości chodzi tu tylko o konsekwencje dwóch zasadniczo różnych rodzajów produkcji, ponieważ podział pracy w dziedzinie produkcji dóbr materialnych wymaga koncentracji produkcji w jednym zakładzie przemysłowym, gdy tymczasem podział pracy w dziedzinie produkcji dóbr niematerialnych wymaga tworzenia szkół, zakładania różnych instytucyj naukowych, wogóle zaś skupiania się ludzi w jednej miejscowości.

O ile chodzi o produkcję dóbr materialnych, tendencja do koncentracji posiada wyraźną przewagę nad tendencją do rozproszenia zakładów wytwórczych po całym kraju czy też nawet po całym świecie. Naogół bowiem oszczędności na kosztach produkcji, osiągnane drogą pogłębia-

nia podziału pracy, są większe od oszczędności na kosztach transportu, wynikających z rozsiania zakładów przemysłowych. Jednakże tylko w wyjątkowych wypadkach zdarza się idealna koncentracja, polegająca na tem, że dla produkcji jakiegoś artykułu istnieje tylko jeden zakład przemysłowy na kuli ziemskiej. Taka bezwzględna koncentracja może istnieć tylko jako wynik pewnego monopolu, w szczególności zaś wówczas, gdy mamy do czynienia z jakimś opatentowanym wynalazkiem; upływ terminu patentu powoduje jednak natychmiastowe złamanie monopolu przez rozpoczęcie analogicznej produkcji również i w innych zakładach przemysłowych. Możliwość osiągnięcia pewnych oszczędności na kosztach transportu towarów, obok różnych względów socjalnych i konkurencyjnych, jest zawsze czynnikiem, działającym w kierunku dekoncentracji produkcji.

Tendencja do koncentracji uwydatnia się w każdym rodzaju przemysłu z inną siłą. Istnieją przemysły, skoncentrowane w stosunkowo bardzo niewielkiej ilości zakładów, jak na przykład przemysł automobilowy, radjotechniczny i t.d. Istnieją jednakże i takie przemysły, jak na przykład włókienniczy, w których można naliczyć tysiące większych i mniejszych fabryk. Stopień koncentracji przemysłu zależy głównie od poziomu techniki w zastosowaniu do danego rodzaju produkcji. Naogół biorąc, im wyższa technika, im większe zmechanizowanie produkcji, tem silniej uwydatniają się tendencje do koncentracji. Każdy nowy wynalazek, polegający na zastępowaniu pracy fizycznej pracą maszyn, przyczynia się w odpowiednim stosunku do wzmocnienia w danym przemyśle tendencji do jego koncentracji. W podobnym bowiem wypadku korzyści z zastosowania maszyn mogą zrównoważyć z nadwyżką wzrost kosztów transportu. Tam zaś, gdzie brak odpowiednich wynalazków nie pozwala na zmechanizowanie produkcji, koncentracja nie przedstawia właściwie żadnych korzyści, naraża bowiem na dodatkowe koszty transportu, a nie daje możliwości przeprowadzenia jakichkolwiek poważniejszych oszczędności na kosztach produkcji. Rze-

miosła nie przejawiają żadnych tendencji do koncentracji dlatego właśnie, że nie dają narazie pola do zmechanizowania produkcji. Małe możliwości dla koncentracji przedstawia również przemysł włókienniczy, gdyż małe zakłady mogą stosować takie same maszyny tkackie, jak i wielkie fabryki; jeżeli więc nawet koncentracja daje w tym przemyśle pewne korzyści w postaci większego pola do pracy dla umiejętnego kierownictwa, dla wykwalifikowanych i zdolnych inżynierów, to korzyści te mogą być zrównoważone wzrostem kosztów transportu, a przede wszystkim wzrostem kosztów administracyjnych, tak charakterystycznym dla wielkich zakładów przemysłu włókienniczego.

Obok tendencji do koncentrowania produkcji w jakimś jednym wielkim zakładzie istnieje tendencja do zakładania takich samych fabryk w jednej miejscowości, do tworzenia specjalnych ośrodków przemysłowych. Pominając już to, że przemysł metalowy i maszynowy wykazują skłonność do koncentrowania się w okręgach węglowych, istnieje cały szereg specjalnych ośrodków przemysłowych, których powstanie w tem a nie innym miejscu nie jest usprawiedliwione żadnemi względami na bliskość surowca czy też rynków zbytu. A więc na przykład przemysł włókienniczy jest skoncentrowany w Anglii w Manchester, a w Polsce głównie w Łodzi, amerykański przemysł automobilowy jest skupiony w Detroit, a przemysł filmowy w Hollywood i t. d. Jeżeli nawet miasta i okręgi, wyspecjalizowane w jednym rodzaju produkcji, zdarzają się stosunkowo rzadko, to w każdym razie już samo istnienie wielkich miast przemysłowych, posiadających różne rodzaje przemysłu, sprzeczne jest z zasadą unikania nadmiernych kosztów transportu. Tworzenie wielkich miast i okręgów przemysłowych pociąga za sobą pewien wzrost kosztów transportu nie tylko odpowiednich wyrobów przemysłowych, lecz również i środków żywności, sprowadzanych w celu zaspokojenia potrzeb ludności tych miast i okręgów.

Koncentracja przemysłu w jednej miejscowości przy pozostawieniu całkowitej samodzielności poszczególnych zakładów wytwórczych nie może dawać żadnych korzyści w postaci mechanizowania produkcji i pogłębiania podziału pracy. Zadaniem jej jest wyłącznie ułatwianie rozszerzania się wiedzy zawodowej, czy to w postaci szkolenia pracowników i kandydatów do danego zawodu, czy też w postaci pewnej wymiany myśli pomiędzy osobami, pracującymi w danym zawodzie. Jeżeli chodzi o kształcenie kandydatów do pewnego zawodu, to koncentracja produkcji w jednej miejscowości, stwarzając duże zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników, ułatwia powstawanie specjalnych szkół zawodowych o różnym poziomie. Małe skupienia przemysłowe nie mogą powołać do życia takich szkół, gdyż nie są w stanie dostarczyć im odpowiedniej liczby uczniów. Jeżeli zaś chodzi o rozpowszechnianie pewnych wynalazków i drobnych ulepszeń technicznych w produkcji, to koncentracja produkcji w jednej miejscowości przyczynia się do tego w wysokim stopniu. Osoby, pracujące w różnych zakładach wytwórczych, mogą sobie wzajemnie komunikować własne spostrzeżenia i pomysły, a każda wymiana myśli tego rodzaju rodzi nowe pomysły, nie mówiąc już o tem, że przyczynia się do szybkiego rozpowszechnienia nowych udoskonaleń technicznych i nowych metod organizacji produkcji. Nawet wówczas, gdy wszelkie tego rodzaju postępy techniczne i organizacyjne są traktowane jako tajemnice przedsiębiorstw, nie mogą przez dłuższy czas być ukryte przed pracownikami innych zakładów, gdyż trzeba na to bardzo wielkiej ostrożności.

§ 5. Planowanie miasta

Przy zakładaniu i rozbudowie miast ścierają się ze sobą dwie sprzeczne tendencje, a mianowicie: 1) tendencja do jaknajdalej idącego zmniejszania obszaru miasta, wynikająca z chęci zaoszczędzenia ludności miejskiej kosztów podróży i transportu, oraz 2) tendencja do rozszerzania miasta, pody-

ktowana względami higienicznymi. Życie w miastach odbija się ujemnie na zdrowiu mieszkańców wskutek braku dostatecznej ilości światła słonecznego oraz zatruwania powietrza dymem, kurzem i ewentualnie różnymi wyziewami fabrycznymi. Względy higieniczne nie mogą jednak decydować o rozplanowaniu skupień miejskich. Wprawdzie bowiem, unikając zbyt wielkiego ścieśnienia i stwarzając w ten sposób znośniejsze warunki bytowania, oszczędzamy sobie pewnej ilości energii życiowej, ale z drugiej strony tracimy odpowiednią ilość tej samej energii życiowej na długie podróże po mieście. W takich warunkach wielkość obszaru, zajmowanego przez miasto, musi być wynikiem pewnego kompromisu pomiędzy dwiema sprzecznymi tendencjami. Kompromis ten musi być oparty na dokładnej kalkulacji zysków i strat energii życiowej, jakie pociąga za sobą przechylenie się na korzyść jednej lub drugiej tendencji.

Jeżeli chodzi o zapewnienie miastu jaknajlepszych warunków zdrowotnych, to technika urbanistyczna używa w tym celu całego szeregu środków. Przedewszystkiem fabryki i zakłady przemysłowe, będące główną przyczyną zanieczyszczania powietrza w miastach, skupia się na krańcach miasta, i to tylko z jednej jego strony, tej mianowicie, z której stosunkowo rzadko przychodzą wiatry. Jeżeli więc główny kierunek wiatrów idzie z zachodu na wschód, to okręgi przemysłowe w mieście powinny znajdować się na wschodzie, północy lub południu, lecz w żadnym razie nie w zachodniej części miasta, wtedy bowiem wiatr znośliłby na miasto powietrze, zanieczyszczone przez fabryki. Następnie można wydatnie poprawić i oczyścić powietrze miejskie przez zwiększenie i umiejętne rozłożenie powierzchni zazielenionej, przez wykorzystanie w tym celu każdego kawałka wolnego miejsca na placach i ulicach. Przez umiejętne zabudowanie miasta, na przykład przez unikanie zamkniętych podwórek, można ułatwić automatyczne oczyszczanie powietrza drogą przewiewów. Jeżeli zaś chodzi o zapewnienie mieszkańcom jaknajwiększej ilości światła, można to

osiągnąć przez racjonalne rozmieszczenie budynków, zostawianie dużych okien i t. p.

Urbanistyka, obok rozwiązania swego głównego problemu, a mianowicie kwestji pogodzenia względów higienicznych ze względami łatwości i szybkości komunikacji, obok znajdowania środków w celu zapewnienia miastu jaknajlepszyc warunków zdrowotnych, ma jeszcze za zadanie znalezienie sposobów, ułatwiających mieszkańcom miasta komunikowanie się ze sobą. Można wyodrębnić następujące cztery główne środki tego rodzaju, a mianowicie: 1) należyte ustosunkowanie dzielnicy handlowej do dzielnic mieszkalnych, 2) racjonalne rozmieszczenie zakładów handlowych i różnych instytucyj w centrum miasta, 3) odpowiednie zabudowanie centrum miasta oraz 4) należyte rozplanowanie linii komunikacyjnych.

Znaczną oszczędność czasu i energji na kosztach podróżowania w obrębie miasta można osiągnąć przez rozłożenie dzielnic mieszkalnych naokoło centrum, wówczas bowiem droga, przebywana przez mieszkańców miasta, zdążających do pracy w centrum, będzie znacznie krótsza niż wtedy, gdyby dzielnica handlowa znajdowała się z jednej strony miasta, a dzielnice mieszkalne z drugiej, jak to z konieczności dzieje się w miastach portowych. Koncentrowanie całego życia handlowego i kulturalnego w centrum miasta nie jest jednak wskazane, gdyż narażałoby mieszkańców na zbyt częste podróże. Daleko racjonalniejsze jest więc tworzenie pewnych ośrodków handlowych a nawet kulturalnych w każdej dzielnicy mieszkalnej, przez co zmniejsza się konieczność jeżdżenia do centrum miasta po codzienne zakupy, do miejsc rozrywkowych, stowarzyszeń społecznych i kulturalnych i t. d. Względ na oszczędność czasu i energji nie pozwala wreszcie uznać za celowe odgradzanie dzielnicy handlowej od dzielnic mieszkalnych pasem zieleni, gdyż przez to znacznie wydłuża się droga do centrum miasta. Daleko bardziej racjonalne jest rozmieszczanie parków miejskich w przerwach pomiędzy poszczególnymi dziel-

nicami mieszkalnemi, gdyż komunikowanie się mieszkańców jednej dzielnicy z mieszkańcami innej jest stosunkowo rzadkie w porównaniu z liczbą podróży, odbywanych przez mieszkańców każdej dzielnicy do centrum miasta.

Przy rozplanowywaniu centrum miasta należy dążyć do tego, aby pokrewne zakłady i instytucje znajdowały się w sąsiedztwie. A zatem biura instytucyj państwowych i samorządowych powinny być jaknajbardziej skupione, gdyż w ten sposób zaoszczędza się znaczną ilość czasu na chodzenie z jednej instytucji do drugiej w celu załatwiania różnych spraw. Następnie duże oszczędności na kosztach podróży można osiągnąć przez skupianie w jednym miejscu zakładów handlowych, należących do jednej branży, na przykład koncentrowanie w jednym miejscu całej sprzedaży samochodów, w innym znów sprzedaży obuwia, oraz przez tworzenie specjalnej dzielnicy bankowej, teatralnej i t. d. Osoba, która ma do załatwienia jakiś interes, nie potrzebuje już biegać po całym mieście, aby odwiedzić wszystkie wchodzące w rachubę sklepy czy też jakieś instytucje, lecz, udając się do właściwej dzielnicy, może znaleźć skupione w jednym miejscu wszystkie potrzebne jej sklepy czy też instytucje.

Planując rozbudowę centrum miasta, można osiągnąć znaczne oszczędności czasu i energii przy załatwianiu różnych spraw, o ile będzie się stawiało stosunkowo wysokie gmachy. Stawianie „drapaczów nieba” w wielkim mieście zmniejsza w odpowiednim stopniu powierzchnię, zajmowaną przez centrum miasta, co pociąga za sobą znaczne zmniejszenie wszelkich odległości wewnętrznych w mieście. Przedewszystkiem więc wchodzi w rachubę bardzo znaczne ułatwienie wewnętrznej komunikacji w samym centrum, pomiędzy różnymi zakładami handlowymi i instytucjami, które mają tutaj swoją siedzibę. Załatwianie wszelkich spraw odbywa się znacznie szybciej wówczas, gdy centrum miasta jest zabudowane wysokimi gmachami, gdyż na stosunkowo

niewielkiej przestrzeni koncentruje się wówczas całe życie handlowe i umysłowe miasta. Poza tem nie bez znaczenia jest i to, że ścieśnienie centrum miasta zmniejsza w odpowiednim stosunku wszelkie odległości pomiędzy różnemi dzielnicami.

Racjonalne rozmieszczenie linii komunikacyjnych jest również źródłem pewnych oszczędności na kosztach podróży i transportu w obrębie miasta. Ideałem pod tym względem jest przeprowadzenie ulic w taki sposób, aby z dowolnego miejsca można się było dostać do każdego innego punktu miasta w linii prostej. Im mniejsze są odchylenia dróg komunikacyjnych w mieście od linii prostej, tem lepsza jest komunikacja miejska. Jako stosunkowo najlepszy jest zwykle uznawany system ulic, rozchodzących się promieniście z centrum miasta i poprzecinanych w różnych punktach przez ulice, biegnące po okręgach kół, posiadających wspólny środek w centrum. Taki system pozwala dostawać się z dzielnic mieszkalnych do centrum stosunkowo najkrótszą drogą, dając tylko gorsze połączenia pomiędzy poszczególnemi dzielnicami mieszkalnemi.

Przy planowaniu miast niemałą rolę odgrywa również i wzgląd na jego obronność. Dawniej istniała tendencja do jaknajwiększego ścieśniania miasta, aby zmniejszyć w ten sposób o ile możności długość wałów obronnych lub linii fortyfikacyj. Dzisiaj pod wpływem niebezpieczeństwa ataków lotniczo-gazowych daje się zauważyć tendencja wprost przeciwna, a mianowicie do jaknajdalej idącego rozszerzenia granic miasta, a w szczególności rozdzielenia centrum miasta na cały szereg drobniejszych ośrodków, rozrzuconych po całym mieście. Mówi się więc, że nieprzyjaciel zbyt łatwo może sparaliżować całą działalność władz i urzędów, koncentrując atak gazowy na główny ośrodek administracji, zajmujący bardzo małą przestrzeń w stosunku do całej powierzchni miasta. Pomysły tego rodzaju, zmierzające do rozparcelowania centrum miejskiego, należy jednak uznać za zupełnie nierealne, gdyż znajdują się one w zbyt wielkiej

sprzeczności z potrzebami życia miejskiego w czasie pokoju. Dlatego też obrona przeciwlotnicza i przeciwgazowa winna iść raczej po linii znalezienia sposobów niedopuszczania lotników nieprzyjacielskich do ataku na miasto.

ROZDZIAŁ I

CZĘŚĆ TRZECIA

TEORIA

ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Wydawnictwo Państwowe Naukowe
Warszawa 1954
Cena 1,20 zł

CZĘŚĆ TRZECIA

TEORIA

ROZWOJU GOSPODARSTWA

ROZDZIAŁ I

TEMPO I GRANICE ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Pojęcia tempa używamy w zastosowaniu do najróżnorodniejszych zjawisk przyrodniczych lub społecznych dla oznaczenia stopnia szybkości, z jaką dane zjawisko zachodzi. Wysokość tempa określa się pewną liczbą na jednostkę czasu, na przykład tempo w muzyce oznaczamy ilością taktów na minutę, szybkość oddychania — ilością wdechów lub wydechów na minutę, tętno krwi — ilością uderzeń na minutę i t. d. Jeżeli dokładne zmierzenie szybkości jakiegoś zjawiska nie jest możliwe, musimy zadowalać się z konieczności znacznie mniej dokładnem określeniem tempa; mówimy więc o tempie szybkim lub powolnem, mocnem lub słabem, wzrastającym lub malejącem, podnoszącem się lub spadającym, dobrem lub złem i t. d.

Konsekwentnie przez tempo rozwoju gospodarczego rozumiemy szybkość, z jaką dany organizm gospodarczy rozwija się. Jeżeli jednak chodzi o dokładniejsze określanie tempa rozwoju gospodarczego, to w ekonomji są używane do tego dwa różne sposoby; jeden z nich polega na obliczaniu procentowej stopy przyrostu majątku społecznego, a drugi — na obliczaniu takiej samej procentowej stopy wzrostu dochodu społecznego. Spór o właściwy sposób mierzenia tempa rozwoju gospodarczego staje się jednak bezprzedmiotowy, skoro przyjmimy, że czysty dochód jest

równoznaczny z przyrostem bogactwa, gdyż wówczas wypada uznać stopę przyrostu bogactwa społecznego za jedynie możliwą miarę tempa rozwoju gospodarczego.

§ 1. *Stopa przyrostu bogactwa*

Aby móc mierzyć tempo rozwoju gospodarczego jakiegokolwiek kraju wysokością stopy przyrostu bogactwa społecznego, należy prowadzić regularne, periodyczne badania statystyczno-rachunkowe nad rozmiarami bogactwa społecznego. Takich badań dotychczas nie ma, są jedynie pewne zestawienia, dotyczące majątku społecznego, a więc tylko bogactwa materialnego. Brak jakichkolwiek danych, któreby wskazywały na wartość znajdujących się w posiadaniu społeczeństwa bogactw niematerialnych, nie pozwala narazie na obliczanie stopy przyrostu bogactwa społecznego w sposób bezpośredni. O wysokości tej stopy można więc wyrobić sobie pewne pojęcie tylko drogą pośrednią, a mianowicie na podstawie wzrostu rozmiarów konsumpcji dóbr materialnych i niematerialnych. I ten jednak sposób, teoretycznie najzupełniej usprawiedliwiony, nie da się narazie zastosować w praktyce spowodu braku danych o rozmiarach konsumpcji. Przy dzisiejszym stanie statystyki można postarać się co najwyżej o pewne, nader niedokładne pojęcie o dynamice konsumpcji na podstawie rozporządzalnych materiałów statystycznych o produkcji niektórych ważniejszych surowców.

Jak widać z załączonej tablicy, przeciętny wzrost rozmiarów produkcji głównych surowców przemysłowych w latach 1850 — 1910, t. j. w okresie, poprzedzającym wielką wojnę, dla którego istnieją już pewne zestawienia statystyczne, dotyczące produkcji światowej, wynosił 3,6% rocznie. Natomiast wzrost produkcji rolnej nie mógł być o wiele większy od przyrostu ludności, gdyż potrzeby żywnościowe nie mogą się zwiększać, może co najwyżej wchodzić w rachubę lepsze odżywianie osób głodujących lub niedożywianych. To też w wymienionym okresie wzrost produkcji rolnej mógł wynosić maksymalnie 1,5% rocznie. Przyjmując, że wartość

produkcji artykułów spożywczych była w roku 1910 taka sama, jak wartość produktów przemysłowych, lub też że żywność stanowiła w roku 1910 połowę przeciętnych kosztów utrzymania wszystkich grup ludności, otrzymamy, że przeciętny roczny wzrost produkcji najważniejszych surowców rolnych i przemysłowych wynosił w latach 1850 — 1910 nie więcej niż 2,2%.

ŚWIATOWA PRODUKCJA GŁÓWNYCH SUROWCÓW PRZEMYSŁOWYCH
w latach 1850 i 1910

Rodzaj surowców	Ilość w tysiącach tonn		Wartość w milionach dolarów ¹⁾		Roczny wzrost w % ²⁾
	1850	1910	1850	1910	
Ogółem			693,2	5 764,5	3,6
<i>Paliwo</i>			110,1	1 807,8	4,8
Węgiel	81 400	1 059 000	110,1	1 432,9	4,4
Nafta	—	44 093	—	374,9	—
<i>Metale</i>			114,7	1 586,7	4,5
Żelazo (surówka)	4 400	66 187	66,0	993,0	4,6
Miedź	57	903	17,1	271,0	4,7
Ołów	175	1 140	15,8	102,6	3,2
Cynk	53	870	7,4	121,8	4,8
Cyna	10	117	8,4	98,3	4,2
<i>Tekstylja</i>			468,4	2 370,0	2,7
Bawełna	651	5 449	172,2	1 444,0	3,6
Wełna	358	1 104	237,0	730,0	1,9
Jedwab naturalny	7	24	59,2	196,0	2,0

1) Według przybliżonych przeciętnych cen poszczególnych artykułów w latach 1903 — 1913.

2) Obliczony na podstawie stosunku wartości produkcji w roku 1910 do wartości produkcji w roku 1850.

Źródła: Statistique Générale de la France, *Annuaire Statistique*. M. Mulhall, *The Dictionary of Statistics*, wyd. IV, 1899. Jones's *Annual Cotton Handbook*. Schwartze, Buchanan & Co's *Annual Wool Report*.

Stopa przyrostu bogactwa światowego była jednakże w tym czasie niewątpliwie większa od 2,2%, a mianowicie dlatego, że ogólne rozmiary produkcji wzrastają z reguły silniej niż rozmiary produkcji surowców. Przedewszystkiem

wchodzi tu w rachubę oszczędność w zużyciu surowców, która pozwala na rozszerzenie produkcji wyrobów gotowych nawet bez zwiększenia produkcji potrzebnych do tego surowców. Im większe są postępy w dziedzinie oszczędzania i racjonalnego użytkowania surowców, tem większa jest różnica pomiędzy rozmiarami produkcji wyrobów gotowych a rozmiarami produkcji surowców. Następnie wzrost jakości wyrobów gotowych, wynikający z dążenia do lepszego zaspakajania potrzeb, jest również czynnikiem, który wywołuje rozpiętość pomiędzy wartością produkcji a jej ilością. Coraz wyższy stopień uszlachetnienia produkcji wyrobów gotowych musi pociągnąć za sobą to, że wartość produkcji dóbr materialnych wogóle wzrasta silniej od rozmiarów produkcji surowców. Wreszcie należy mieć na uwadze również i to, że w miarę rozwoju gospodarczego i związanego z nim podnoszenia się dobrobytu coraz większy nacisk kładzie się na zaspokojenie potrzeb niematerialnych, a w szczególności estetycznych. Wskutek tego ogólna wartość produkcji dóbr materialnych i niematerialnych musi wzrastać silniej niż wartość produkcji samych tylko dóbr materialnych, a tembardziej niż rozmiary produkcji surowców. Wszystko to sprawia, że stopa przyrostu bogactwa jest zawsze wyższa od przeciętnego rocznego wzrostu produkcji surowców.

Stopa przyrostu bogactwa zmienia się zarówno w czasie jak i w przestrzeni. Gospodarstwo społeczne może się w jednym okresie czasu rozwijać prędzej niż w drugim, a jeden kraj może się odznaczać silniejszym tempem rozwoju gospodarczego niż drugi. Zależy to od tego, jaka jest wydajność pracy ludzkiej, w jakim stopniu oddziaływa na organizm gospodarczy prawo zwiększającej, a w jakim prawo zmniejszającej się wydajności. Wysokość stopy przyrostu bogactwa jest więc wypadkową krzyżowania się dwóch sprzecznych tendencji; jest ona tem większa, im silniejszy wpływ wywiera na rozwój gospodarczy kraju prawo zwiększającej się wydajności i im mniejsze znaczenie posiada prawo zmniejszającej się wydajności.

Rozwój gospodarczy każdego kraju kształtuje się pod działaniem prawa zwiększającej się wydajności o tyle, o ile zwiększają się zasoby energii społecznej, znajdującej się w posiadaniu danego społeczeństwa, innemi słowy, o tyle, o ile rozszerza się i pogłębia wiedza wszystkich członków tego społeczeństwa, o ile podnosi się jego kultura umysłowa, moralna i estetyczna. Im większe są zatem wyniki badań naukowych, im powszechniejsza i gruntowniejsza oświata, tem szybszy może być rozwój gospodarczy kraju, tem wyższa stopa przyrostu bogactwa społecznego.

Duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego posiada pewna równomierność czyli pewna proporcjonalność pomiędzy różnemi kierunkami badań naukowych i studjów. Zaniedbywanie badań teoretycznych na rzecz badań praktycznych może uczynić bezpłodnemi znaczną część dokonywanych wysiłków; i odwrotnie, zbyt wielki nacisk, położony na studia teoretyczne kosztem działalności praktycznej, może opóźnić moment wykorzystania posiadanych bogactw duchowych. Podobnie zaniedbywanie nauk społecznych, trzymanie się przestarzałych poglądów ekonomicznych i socjologicznych utrudnia racjonalną organizację gospodarstwa społecznego i odbija się ujemnie na rozwoju gospodarczym kraju nawet pomimo wielkich zdobyczy w naukach przyrodniczych, w dziedzinie techniki, medycyny i t. p. Rezultatem upartego trzymania się przestarzałych i błędnych doktryn ekonomicznych są wielkie straty, jakie gospodarstwo światowe, z wyjątkiem Rosji, ponosi wskutek kryzysów, pociągających za sobą perjodyczne zatrzymywanie na jakiś czas dalszego rozwoju bogactwa społecznego. Oczywiście jednostronność w odwrotnym kierunku, a mianowicie zaniedbanie w rozwoju nauk technicznych i lekarskich również musiałoby wpływać hamująco na tempo rozwoju gospodarczego nawet w wypadku wielkich postępów w dziedzinie organizacji gospodarstwa społecznego. Analogicznie każde zlekceważenie kultury moralnej lub estetycznej na rzecz rozwoju zdolności intelektualnych, lub też odwrotnie, musi osłabić tempo rozwoju go-

spodarczego, gdyż postępy w dziedzinie kultury społecznej są podstawą rozwoju nauki i cywilizacji, a tem samem również i rozwoju gospodarczego.

Działanie prawa zmniejszającej się wydajności rozpoczyna się wówczas, gdy wyczerpują się posiadane przez społeczeństwo zasoby naturalne ziemi, a w szczególności gdy odczuwa się już brak bardziej urodzajnej gleby pod uprawę lub też gdy wyczerpują się pokłady mineralne. Rozwój gospodarczy kraju może się odbywać bez przeszkód tylko dotąd, dopóki istnieją wolne, niezużytkowane ilości ziemi, dopóki są jeszcze obfite i bogate tereny kopalniane. Z chwilą jednak, gdy wzięto już pod uprawę wszystko, co się do tego bardziej nadawało, gdy wyeksploatowano łatwiej dostępne pokłady mineralne, dalszy rozwój gospodarstwa społecznego może się jeszcze odbywać, ale już w zwolnionem tempie, gdyż będzie hamowany przez działanie prawa zmniejszającej się wydajności. Zwiększanie wydajności ziemi drogą intensywniejszej uprawy może się odbywać już tylko kosztem stosunkowo znacznych nakładów pracy i kapitału. Podobnie z chwilą wyczerpania bogatszych i bliższych pokładów mineralnych można jeszcze eksploatować pokłady mniej obfite lub głębiej położone, ale stosunkowo duże koszty eksploatacji będą zmniejszały w odpowiednim stopniu wysokość czystego dochodu.

Wszelkie postępy w dziedzinie cywilizacji i kultury mogą pociągnąć za sobą wzmocnienie tempa rozwoju gospodarczego tylko wówczas, gdy istnieją jeszcze niewykorzystane bogactwa naturalne. Jeżeli znajdują się one w tym kraju, gdzie zostały dokonane odkrycia naukowe, to nie stoi na przeszkodzie do wykorzystania w praktyce wyników osiągniętych zdobyczy naukowych. Jeżeli jednak odpowiednie bogactwa naturalne istnieją w innym kraju, to korzyści z dokonania wynalazku osiągnie nie ten kraj, w którym dany wynalazek został dokonany, lecz ten, w którym znajdują się odpowiednie bogactwa naturalne. Korzyści ze współczesnej cywilizacji, stworzonej niemal wyłącznie przez

kraje Europy Zachodniej, w bardzo znacznym stopniu stały się udziałem innych krajów, tych zwłaszcza, które znalazły się w posiadaniu odpowiednich bogactw naturalnych, a w pierwszym rzędzie Stanów Zjednoczonych. Fakt, że badania naukowe i wynalazki niezawsze przynoszą korzyść temu krajowi, gdzie zostały dokonane, świadczy o tem, że cała kula ziemiska tworzy właściwie jeden wielki organizm gospodarczy, a poszczególne kraje są tylko mniejszemi lub większemi częściami tej całości, jaką stanowi gospodarstwo światowe.

Gospodarstwo światowe jako całość znajduje się dotychczas pod dominującym wpływem prawa zwiększającej się wydajności, gdyż zasoby bogactw naturalnych świata są dalekie od wyczerpania. Przedewszystkiem istnieje jeszcze na kuli ziemskiej bardzo wiele ziemi zdatnej pod uprawę, a nawet bardzo urodzajnej, która nie jest dotąd uprawiana spowodu zbyt wielkiego oddalenia od poważniejszych skupień ludności. Następnie nie są jeszcze wyczerpane zasoby bogactw mineralnych, a ilość zbadanych pokładów zwiększa się z roku na rok, świadcząc o dalszych możliwościach odkryć w tej dziedzinie. Jeżeli zaś kończą się znane zapasy ropy naftowej i żelaza, to w każdym bądź razie można mieć nadzieję, że nowe wynalazki potrafią wskazać sposoby zastąpienia ropy naftowej jakimś innym rodzajem energii, a żelaza innym materiałem budowlanym lub innym metalem. Prawo zmniejszającej się wydajności, będące pewnym wyrazem ograniczoności zasobów bogactw naturalnych, może wchodzić w rachubę tylko w zastosowaniu do poszczególnych krajów, ale jak dotychczas, zupełnie nie dotyczy gospodarstwa światowego, rozpatrywanego jako całość.

Jeżeli prawo zwiększającej się wydajności wywiera na gospodarstwo światowe większy wpływ niż prawo zmniejszającej się wydajności, to w takim razie stopa przyrostu bogactwa światowego powinna wykazywać wyraźną tendencję zwyżkową. Brak pe-

rjodycznych zestawień statystycznych, dotyczących bogactwa społecznego, lub przynajmniej pewnych wskaźników produkcji światowej za dłuższy okres czasu nie pozwala na stwierdzenie czy istotnie tempo rozwoju gospodarstwa światowego jest coraz szybsze, jak tego należałoby oczekiwać na podstawie rozumowań apriorystycznych. Jednakże rozporządzalne dane statystyczne świadczą o tem, że wzrost światowej produkcji niektórych surowców jest naogół biorąc coraz szybszy, gdyż zasadnicza linja rozwojowa produkcji tych surowców czyli t. zw. trend przybiera najczęściej postać takiej krzywej, która wznosi się ku górze prędzej niż krzywa logarytmiczna, charakterystyczna dla szeregów, wykazujących stały, równomierny wzrost. Jeżeli więc w latach 1850 — 1910 światowa produkcja podstawowych surowców wzrastała przeciętnie o 2,2% rocznie, to ten wzrost był niższy na początku badanego okresu niż przy jego końcu.

§ 2. *Stopa przyrostu ludności*

Jeżeli pod działaniem prawa zwiększającej się wydajności całe bogactwo społeczne wzrasta w tempie przyśpieszonym, to na zasadzie prawa proporcjonalności w mniej lub więcej przyśpieszonym tempie powinny wzrastać również i poszczególne części tego bogactwa, a w szczególności bogactwa osobiste. Zwiększającej się stopie przyrostu bogactwa światowego powinna więc towarzyszyć zwiększająca się stopa przyrostu ludności całego świata. Jednakże spowodu braku wiarogodnych danych o liczbie ludności w całym szeregu krajów pozaeuropejskich, a przede wszystkim w Chinach, w których koncentruje się blisko czwarta część ludności świata, musimy się ograniczyć do zbadania stopy przyrostu ludności w samej tylko Europie.

Ograniczenie zakresu poszukiwań statystycznych wyłącznie do Europy pociąga za sobą kwestję, jaki mianowicie przyrost ludności należy brać za podstawę rozważań: naturalny czy też rzeczywisty. Kwestja ta nie istniałaby wówczas, gdybyśmy opierali się na liczbach, dotyczących

ludności całego świata, gdyż wówczas przyrost rzeczywisty byłby zupełnie zgodny z przyrostem naturalnym. Skoro jednak bierzemy pod uwagę jakiś jeden kraj lub jeden tylko kontynent, to w takim razie może powstać pewna różnica, gdyż w krajach, odznaczających się mniejszą lub większą emigracją, przyrost rzeczywisty jest mniejszy od naturalnego o całą nadwyżkę emigracji ponad reemigrację, a w krajach immigracyjnych przyrost rzeczywisty jest większy od naturalnego o całą nadwyżkę immigracji nad reemigracją.

O tempie rozwoju gospodarczego jakiegoś pojedynczego kraju czy też pewnego kontynentu lepsze wyobrażenie daje stopa przyrostu rzeczywistego ludności niż stopa przyrostu naturalnego. Emigracja odbywa się przecież niemal wyłącznie dlatego, że dany kraj nie rozwija się dostatecznie szybko, aby wyżywić cały przyrost ludności, a rozmiary immigracji muszą być dostosowywane do możliwości rozwoju gospodarczego kraju kolonizowanego. Jeżeli więc siła rozrodcza ludności jest większa od możliwości wyżywienia w danym kraju całego potencjalnego przyrostu naturalnego ludności, a dany kraj nie ma ujścia dla nadmiaru ludności, to prędzej czy później przyrost naturalny musi na zasadzie prawa ludności spaść do takich rozmiarów, które są uzasadnione ilością posiadanych przez społeczeństwo bogactw materialnych, a w pierwszym rzędzie dóbr konsumcyjnych. Gdyby zatem nadmiar ludności europejskiej nie mógł emigrować na inne kontynenty, to wówczas przyrost naturalny ludności, czy to drogą zwiększonej śmiertelności, czy też drogą ograniczania liczby urodzeń musiałby zostać obniżony do takiego poziomu, na jakim znajdował się przyrost rzeczywisty, a może nawet i niżej, gdyż dobrobyt Europy był w pewnej części oparty na eksploatacji kolonii.

Przy rozważaniach, dotyczących tempa rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów lub kontynentów, należy więc brać pod uwagę przyrost rzeczywisty nie zaś naturalny. Przedstawia to tę korzyść, że umożliwia badanie dynamiki ludności w stosunkowo bardzo długim czasie, ponie-

waż dane o liczbie ludności, na podstawie których oblicza się przyrost rzeczywisty, sięgają znacznie dalej wstecz, niż dane o przyroście naturalnym. Jeżeli więc chodzi o Europę, to przyrost rzeczywisty możemy obliczyć nawet dla XVI stulecia, gdy tymczasem zestawienia przyrostu naturalnego nie sięgają dalej niż końca XVIII stulecia.

WZROST LUDNOŚCI EUROPY
w latach 1480 — 1930

Rok	Liczba ludności w milionach	O k r e s	Roczny przyrost rzeczywisty na 1000 mieszk. ¹⁾
6 krajów Europy ²⁾			
1480	37,2	.	.
1580	42,7	1481 — 1580	1,4
1680	59,0	1581 — 1680	3,2
1780	89,7	1681 — 1780	4,2
Cała Europa			
1700	110	.	.
1750	140	1701 — 1750	4,8
1800	187	1751 — 1800	5,8
1850	267	1801 — 1850	7,1
1900	406	1851 — 1900	8,4
1910	443	1901 — 1910	8,7
1920	449	1911 — 1920	1,6
1930	506	1921 — 1930	12,1

1) Obliczony na podstawie przytoczonych w tablicy danych o liczbie ludności
2) Anglja, Francja, Hiszpanja, Italja, Prusy i Rosja Europejska.

Źródło: Wl. Woytinsky, *Die Welt in Zahlen*.

Z załączonej tablicy widać, że stopa przyrostu rzeczywistego ludności wzrastała w Europie nieprzerwanie ze stulecia na stulecie i w dalszym ciągu wykazuje tendencję zwykłą, gdyż silny spadek przyrostu ludności w dziesięcioleciu 1910 — 1920 jest zjawiskiem wyjątkowym, wywołanem wojną. W ten sposób statystyka ludnościowa potwierdza wnioski, dotyczące tempa rozwoju gospodarczego, wyprowadzone na podstawie prawa zwiększającej się wydajności w połączeniu

z prawem proporcjonalności. Gdyby chodziło o bliższe wyjaśnienie, w jaki sposób postępy cywilizacji przyczyniają się do przyśpieszenia przyrostu ludności, to trzeba mieć na uwadze, że każda z trzech głównych dziedzin wiedzy ludzkiej bezpośrednio lub pośrednio wpływa na wysokość stopy przyrostu naturalnego ludności.

Nauki o świecie nieorganicznym wywierają silny wpływ na wzrost ludności przez rozwój techniki, który ułatwia człowiekowi gromadzenie dóbr materialnych, a przede wszystkim zdobywanie środków żywności. Produkcja rolna może być rozszerzana w dwojaki sposób, a mianowicie bądź przez branie pod uprawę nowych obszarów ziemi, bądź też przez intensyfikację rolnictwa. Zwiększanie ilości ziemi uprawnej może nastąpić zasadniczo tylko wówczas, gdy rozwój środków komunikacji umożliwi kolonizację niezaludnionych terenów i wzięcie pod uprawę obszarów ziemi, znajdujących się w dość znacznej odległości od głównych skupień ludności. To też każdy postęp w dziedzinie komunikacji towarowej, pociągający za sobą potaniecie lub przyśpieszenie transportu środków żywności, wywiera korzystny wpływ na przyrost ludności. Intensyfikacja rolnictwa, umożliwiająca otrzymywanie większych zbiorów na tym samym obszarze ziemi uprawnej, czy to drogą przeprowadzania melioracji, czy też drogą stosowania nawozów sztucznych, albo w jakikolwiek inny sposób, jest również poważnym czynnikiem zwiększania rozmiarów produkcji rolnej, a tem samem również i zwiększania przyrostu ludności. Wszelkie zatem udoskonalenia techniczne, wszelkie pogłębienie wiedzy o świecie nieorganicznym, przyczyniające się do podniesienia kultury rolnej, wywiera odpowiedni wpływ na rozwój ludności.

Nauki o świecie organicznym przyczyniają się do nieustannego podnoszenia stopy przyrostu ludności przez ułatwienie rozwoju hodowli roślin i zwierząt oraz przez postępy w dziedzinie medycyny i higieny. Rozwój nauk hodowlanych znakomicie ułatwia produkcję rol-

na, a zatem pociąga za sobą znaczne ułatwienia w zdobywaniu środków żywności, pozwala na lepsze wykorzystanie uprawianej ziemi. Natomiast postępy w dziedzinie medycyny i higieny ułatwiają człowiekowi walkę z chorobami, umożliwiają więc bezpośrednie zmniejszanie śmiertelności. Im większe postępy medycyny, tem łatwiej człowiekowi walczyć ze śmiercią; im wyższy poziom higieny, tem dłuższe jest życie człowieka. Wprawdzie leczenie i stosowanie środków higienicznych wymaga pewnych nakładów pracy i kapitału, ale wzrost techniki i oszczędności na kosztach produkcji pozwala na coraz większą dbałość o zdrowie. Postępy techniki współdziałają więc z postęпами medycyny w dziedzinie zmniejszania stopy śmiertelności.

Nauki społeczne również wywierają bardzo korzystny wpływ na przyrost ludności, a mianowicie: 1) drogą wszelkich postępów w dziedzinie organizacji oraz 2) drogą udoskonalania podziału dóbr. Przyczyniając się do dokonywania poważnych oszczędności pracy i kapitału, każde udoskonalenie organizacji gospodarstwa indywidualnego lub społecznego automatycznie pociąga za sobą wzrost bogactwa społecznego, co jest równoznaczne ze zwiększeniem ilości środków materialnych na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych oraz na stosowanie różnych zabiegów higienicznych a ewentualnie również i na leczenie. Co się dotyczy postępów w dziedzinie podziału dóbr, to mogą one przyczynić się do przyspieszenia przyrostu ludności w każdym wypadku zmiany podziału dóbr w kierunku zapewnienia większej wydajności konsumpcji, a więc zarówno wówczas, gdy zmiana polega na zapewnieniu większej równomierności dochodów, jak i wtedy, gdy ma ona na celu hojniejsze wynagradzanie jednostek zdolniejszych lub wogóle pożyteczniejszych dla społeczeństwa.

Jeżeli podział dochodu jest bardzo nierównomierny, a więc jeżeli znaczna część tego dochodu jest przeznaczana na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych stosunkowo niewielkiej liczby osób, to przyrost ludności nie może być duży,

ponieważ nędza mas ludności przyczynia się do zmniejszenia liczby zawieranych małżeństw lub liczby urodzeń, a następnie do utrzymywania się śmiertelności na wysokim poziomie. A zatem każde przesunięcie w podziale dochodu społecznego, polegające na zapewnieniu większej równomierności dochodów drogą polepszenia bytu mas pracujących, automatycznie wpływa na zwiększenie przyrostu ludności zarówno drogą zwiększenia liczby urodzeń jak i drogą zmniejszenia śmiertelności. Szczególnie duże znaczenie dla podniesienia stopy przyrostu naturalnego ludności miało zniesienie niewolnictwa oraz uwłaszczenie włościan.

Zniesienie niewolnictwa musiało wydatnie zwiększyć tempo przyrostu ludności, gdyż ludność niewolna odznacza się z reguły bardzo słabą rozrodczością. Ciężka praca i niedostateczne odżywianie niewolników ujemnie wpływają na siłę rozrodczą organizmu, a zatem przyczyniają się do utrzymywania się liczby urodzeń na bardzo niskim poziomie, a z drugiej strony powodują silną śmiertelność. Główną jednak przyczyną słabego przyrostu naturalnego ludności niewolnej były trudności w zawieraniu małżeństw. Pomijając już to, że niewolnik miał ograniczony wybór, gdyż musiał szukać żony w zasadzie tylko spośród kobiet, należących do tego samego pana, małżeństwa niewolników wymagały zgody pana, co nie było rzeczą łatwą, gdyż wychowywanie dzieci niewolników nie leżało w jego interesie. Z reguły taniej kalkulowało się nabycie zdolnego do pracy niewolnika na rynku niż długotrwałe łóżenie kosztów na żywienie dzieci niewolników. Cena niewolników była stosunkowo niska, gdyż można było łatwo zdobyć ich albo na wojnie, jak to było w starożytności, albo też drogą urządzania napadów na ludność murzyńską, jak w czasach nowożytnych. W takich warunkach udzielenie zgody na małżeństwo pomiędzy niewolnikami musiało być jedynie pewnego rodzaju aktem łaski albo przynajmniej sympatii w stosunku do niewolników, gdyż było naogół sprzeczne z interesem pana.

Uwłaszczenie włościan przyczyniło się do przyspieszenia wzrostu liczby ludności z takich samych powodów, jak i zniesienie niewolnictwa, a więc zarówno wskutek poprawy bytu włościan, jak i wskutek zniesienia wszelkich, niedużych zresztą ograniczeń przy zawieraniu małżeństw. Statystyka duńska daje charakterystyczną ilustrację wpływu uwłaszczenia włościan na przyrost ludności. Przed uwłaszczeniem włościan liczba ludności w Danii wzrastała o 1350 osób rocznie w latach 1735 — 1769 oraz o 1340 osób w latach 1769 — 1788. Po uwłaszczeniu włościan, które nastąpiło w roku 1788, przyrost ten zwiększa się gwałtownie do 4037 osób rocznie w latach 1788 — 1794 oraz do 6990 osób rocznie w latach 1800 — 1808. ¹⁾

Zwiększenie nierówności w podziale dochodu społecznego może również w pewnych wypadkach przyczynić się pośrednio do zwiększenia stopy przyrostu naturalnego ludności, a mianowicie drogą zwiększenia wydajności pracy stosunkowo niewielkiej liczby osób, wyjątkowo pożytecznych. Wzrost bogactwa społecznego, jaką tą drogą może nastąpić, daje możliwości podniesienia przyrostu naturalnego ludności drogą zwiększenia dobrobytu całego społeczeństwa, a przede wszystkim mas ludności pracującej. Trzeba jednak mieć na uwadze to, że każda tego rodzaju polityka w dziedzinie podziału dóbr musi narazie obniżyć tempo przyrostu ludności właśnie wskutek przejściowego pogorszenia sytuacji materialnej licznych grup ludności.

§ 3. *Granice rozwoju gospodarczego*

Kwestja, czy rozwój gospodarczy ma jakieś granice, czy też ich nie ma zupełnie, winna być rozpatrywana w związku z zagadnieniem granic wszechświata. Jak wiadomo, w filozofii ścierały się na ten temat dwa krańcowo

¹⁾ Obliczenia F. Hansena, cytowane przez Zofję Daszyńską — Golińską (*Zagadnienia polityki populacyjnej*, Warszawa 1927, str. 135).

różne poglądy, jedni bowiem twierdzili, że świat jest nieskończony zarówno w czasie, jak i w przestrzeni, gdy tymczasem inni wypowiadali się za skończonością wszechświata. Spór ten pozostał w filozofii nierozstrzygnięty, natomiast istnieje naogół udana próba rozwiązania zagadnienia przez pogodzenie infinityzmu z finityzmem w nowoczesnej fizyce i astronomji. Na zasadzie ogólnej teorii względności Einsteina pojmujemy dzisiaj świat jako skończony w przestrzeni, lecz nieskończony w czasie. Przyjmujemy więc, że istnieje we wszechświecie ograniczona ilość energii i materji, która podlega nieustannym zmianom i przekształceniom, zmieniającym trwale postać i charakter wszechświata, przyczem ewolucja wszechświata jest nieograniczona co do czasu i może odbywać się do nieskończoności. Analogicznie będziemy pojmowali rozwój gospodarczy całego świata lub też tylko pewnych jego części, nawet poszczególnych krajów i dzielnic, jako ograniczony co do ilości bogactwa lecz nieograniczony co do czasu trwania.

Rzecz rozwój gospodarczy polega na opanowywaniu przez człowieka coraz to nowych ilości energii i materji, znajdujących się we wszechświecie, na przekształcaniu ich w bogactwo społeczne. Gdyby ilość energii na kuli ziemskiej była nieskończenie wielka, to w takim razie rozwój gospodarczy mógłby się odbywać bez przeszkód, a bogactwo społeczne mogłoby wzrastać w coraz szybszem tempie aż do nieskończoności. Skoro jednak zasoby bogactw naturalnych ziemi są ograniczone, musimy zgodzić się z tem, że istnieje jakiś kres rozwoju gospodarczego, jakieś nieprzekraczalne, a nawet nieosiągalne maksimum bogactwa społecznego. Rozwój gospodarczy musiałby ulec zatrzymaniu, gdyby bogactwo społeczne doszło do swej maksymalnej wysokości, gdyby człowiek zdołał opanować wszystkie istniejące w naturze zasoby energii i materji. Wszelkie jednak rozważania na temat wysokości tego nieosiągalnego maksimum bogactwa z natury rzeczy muszą być nierealne, gdyż nie jesteśmy i zapewne nigdy nie będziemy w stanie obliczyć, w jakim

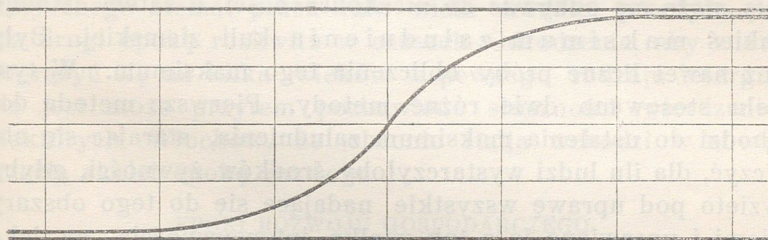
stopniu istniejące we wszechświecie zasoby energii fizycznej mogą być zużytkowane przez człowieka. Postępy cywilizacji polegają przecież na tem, że odkrywa się stopniowo coraz to nowe możliwości rozwoju gospodarczego, o których przedtem nie wiedzano i których nawet nikt się nie domyślał.

Wzrost bogactwa społecznego jest więc ograniczony co do ilości, ale z tego bynajmniej nie wynika, aby był ograniczony również i co do czasu. Historia gospodarcza nie dostarcza nam ani jednego przykładu całkowitej zagłady jakiegoś kraju spowodu osiągnięcia kresu rozwoju gospodarczego, mogły się zdarzać jedynie wypadki zagłady pod wpływem jakiejś katastrofy żywiołowej, jak to było z legendarną Atlantydą. To, co zwykle określamy mianem upadku gospodarczego czy też upadku cywilizacji, jest jedynie większem lub mniejszem osłabieniem tempa rozwoju gospodarczego, wyrażającem się w odpowiednim spadku stopy przyrostu bogactwa pod wpływem wzmocnienia się działania prawa zmniejszającej się wydajności. Z chwilą, gdy wszystkie możliwości rozwojowe zostaną wyczerpane, stopa przyrostu bogactwa może spaść niemal do zera, ale organizm gospodarczy kraju przez to nie zginie, będzie bowiem istniał nadal, jako t. zw. gospodarstwo statyczne, odznaczające się mniejwięcej stałym poziomem cywilizacji i naogół niezmienną wysokością bogactwa społecznego. Taki stan może trwać aż do nieskończoności.

Twierdzenie o istnieniu pewnego maksimum bogactwa społecznego daje się doskonale pogodzić z zasadą nieskończoności rozwoju gospodarczego w czasie. Jest to tylko kwestja doboru odpowiedniej krzywej, która ma charakteryzować przebieg rozwoju gospodarczego, stopniowy wzrost bogactwa społecznego. Rozwój gospodarczy całej kuli ziemskiej, jakiegoś kontynentu lub pojedynczego kraju najlepiej może charakteryzować taka krzywa, która w swej pierwszej, dolnej połowie posiada kształt, zbliżony do paraboli, a zatem wzrasta w tempie przyśpieszonym,

a w drugiej, górnej połowie przebiega mniejwięcej tak, jak hiperbola, a mianowicie w tempie stale malejącem. Dopóki bogactwo pod działaniem prawa zwiększającej się wydajności wzrasta w coraz szybszem tempie, dopóty mamy do czynienia z pierwszą połową krzywej rozwoju gospodarczego. Skoro zaś działanie prawa zmniejszającej się wydajności zaczyna hamować postęp gospodarczy i stopa przyrostu bogactwa poddaje się tendencji zniżkowej, to wówczas wchodzi w rachubę druga połowa krzywej. Krzywa rozwoju gospodarczego musi zatem posiadać dwie asymptoty, dolną i górną; dolna ma reprezentować minimum bogactwa czyli punkt wyjściowy rozwoju gospodarczego, a górna—maksimum bogactwa czyli kres rozwoju gospodarczego.

KRZYWA ROZWOJU GOSPODARCZEGO



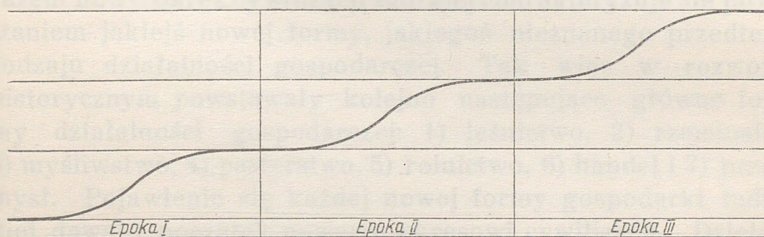
W matematyce znamy kilka różnych krzywych, które odpowiadają wszystkim wymienionym warunkom i wobec tego mogą reprezentować przebieg rozwoju gospodarczego. Z tych krzywych w badaniach statystycznych są używane tylko dwie, a mianowicie krzywa logistyczna oraz krzywa Gomperta. Spowodu braku dokładniejszych danych statystycznych nie można jednak narazie stwierdzić, która z tych dwóch krzywych lepiej charakteryzuje dynamikę bogactwa społecznego. Ponieważ jednak różnice pomiędzy nimi nie są zbyt wielkie, można posługiwać się dowolnie albo jedną krzywą, albo drugą, dotąd przynajmniej, dopóki nie uzyskamy nowych, obfitszych i dokładniejszych danych statystycznych, które pozwoliłyby na ustalenie matematycznej formuły krzywej rozwoju gospodarczego.

Ponieważ względny przyrost funkcji logistycznej lub też funkcji Gomperta jest stale malejący, więc też krzywa logistyczna lub krzywa Gomperta mogłaby być stosowana do liczb bezwzględnych, dotyczących wysokości bogactwa lub stanu zaludnienia, tylko wówczas, gdyby stopa przyrostu bogactwa i stopa przyrostu ludności były stale malejące. Skoro jednak stopa przyrostu ludności, jak to widać z przytoczonych wyżej danych statystycznych, wykazuje tendencję zwyżkową, to krzywa logistyczna czy też krzywa Gomperta może reprezentować dynamikę bogactwa społecznego tylko pod tym warunkiem, że będzie stosowana nie do liczb oryginalnych, lecz do ich logarytmów.

Jeżeli bogactwo społeczne ma swoje nieprzekraczalne granice, to w takim razie również i wzrost liczby ludności nie może się odbywać do nieskończoności, a zatem istnieje jakieś maksimum zaludnienia kuli ziemskiej. Były już nawet liczne próby obliczenia tego maksimum. W tym celu stosowano dwie różne metody. Pierwsza metoda dochodzi do ustalenia maksimum zaludnienia, starając się obliczyć, dla ilu ludzi wystarczyłoby środków żywności, gdyby wzięto pod uprawę wszystkie nadające się do tego obszary ziemi i uprawiano je z tak wielką intensywnością, na jaką tylko pozwala nowoczesna technika rolnictwa. Metoda tego rodzaju nie może jednak doprowadzić do zadowalających rezultatów, gdyż nie bierze pod uwagę tego, że postępy cywilizacji, a w szczególności techniki mogą zwiększyć intensyfikację rolnictwa, a tem samem również i rozmiary produkcji środków żywności. Druga metoda stara się obliczyć maksimum zaludnienia na podstawie funkcji logistycznej opierając się w tym celu na statystycznym zbadaniu dynamiki przyrostu ludności w ciągu pewnego okresu czasu. I ta metoda nie daje zadowalających rezultatów, gdyż nie bierze pod uwagę tego, że pod wpływem różnych czynników zewnętrznych stopa przyrostu ludności może ulec gwałtownej i niespodziewanej zwyżce, że po pewnym zastoju może nastąpić okres ponownego rozwoju.

Upadek gospodarczy jakiegokolwiek kraju nigdy nie powinien być uważany za ostateczny. Historia gospodarcza daje nam przykłady krajów, które po wielowiekowej przerwie, wywołanej wyczerpaniem możliwości rozwojowych, zaczęły się rozwijać spowrotem, powróciły jakgdyby do życia po długotrwałym letargu. Przedewszystkiem liczne kraje azjatyckie, które odznaczały się silnem tempem rozwoju gospodarczego jeszcze w wiekach średnich, a następnie trwały przez całe stulecia z wyraźnemi znamionami zastoju, od końca XIX wieku zaczynają wychodzić ze stanu gospodarstwa statycznego i wykazują wyraźne objawy przeżywania nowej epoki intensywnego rozwoju gospodarczego. Podobnie Italia, która odznaczała się świetnością za czasów rzymskich, a następnie zbliżała się do typu gospodarstwa statycznego niemal przez całe wieki średnie, przeżyła po raz drugi epokę rozkwitu w czasach Odrodzenia, aby znów pograć się na kilka wieków w pewnego rodzaju letargu; nie jest może przytem pozbawione słuszności twierdzenie niektórych Włochów, że obecnie Italia wchodzi w nową, trzecią skolei epokę rozwoju.

EPOKI ROZWOJU GOSPODARCZEGO



Przebieg rozwoju gospodarczego takich krajów, które przeżywają kilkakrotny rozwój, przerywany dłuższymi lub krótszemi okresami zastoju, można ilustrować przez połączenie ze sobą kilku zwykłych krzywych rozwoju gospodarczego w taki sposób, aby koniec jednej krzywej tego rodzaju łączył się z początkiem drugiej takiej krzywej i t. d., jak to

widać na załączonym wykresie. Górna asymptota pierwszej krzywej staje się wobec tego dolną asymptotą drugiej krzywej, górna asymptota tej drugiej krzywej jest równocześnie dolną asymptotą trzeciej i t. d. Innymi słowy, kres rozwoju gospodarczego pierwszej epoki cywilizacji staje się punktem wyjścia dla rozwoju gospodarczego w drugiej epoce, a maksimum bogactwa dla drugiej epoki jest równocześnie pewnym minimum bogactwa dla trzeciej epoki i t. d.

Ponowny rozwój jakiegokolwiek kraju może nastąpić z reguły pod działaniem pewnych czynników zewnętrznych, a w szczególności wskutek przejęcia jakiejś obcej cywilizacji. Tak więc epoka Odrodzenia we Włoszech była rezultatem zapoznania się z dziełami starożytności za pośrednictwem Arabów, a współczesny rozwój krajów azjatyckich, a przede wszystkim Japonii, nastąpił pod wpływem zapoznania się ludów wschodnich z cywilizacją Europy Zachodniej.

ROZDZIAŁ II

ROZWÓJ FORM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

§ 1. Powstawanie nowych form gospodarczych

Podobnie jak rozwój świata organicznego polega na powstawaniu coraz to nowych gatunków roślinnych i zwierzęcych, tak też i rozwój gospodarstwa społecznego opiera się w pierwszym rzędzie na wytwarzaniu nowych form działalności gospodarczej człowieka. Jak w świecie roślinnym i zwierzęcym każda epoka geologiczna przynosi ze sobą jakiś nowy gatunek lub nawet jakiś nowy rodzaj biologiczny, tak w świecie społecznym każdy nowy okres historii gospodarczej, a zarazem nowy okres cywilizacji ludzkiej charakteryzuje się powstaniem jakiejś nowej formy, jakiegoś nieznanego przedtem rodzaju działalności gospodarczej. Tak więc w rozwoju historycznym powstawały kolejno następujące główne formy działalności gospodarczej: 1) leśnictwo, 2) rzemiosło, 3) myśliwstwo, 4) pasterstwo, 5) rolnictwo, 6) handel i 7) przemysł. Pojawienie się każdej nowej formy gospodarki ludzkiej dawało początek nowemu okresowi cywilizacji. Dzieląc każdy z trzech ostatnich okresów historii gospodarczej na dwa podokresy w zależności od pewnych charakterystycznych cech gospodarki lub jej organizacji, otrzymamy następujący podział historii gospodarczej na okresy, odpowiadający co do swej istoty podziałowi historii ziemi na ery i epoki geologiczne:

- 1) okres leśny
- 2) „ rzemieślniczy
- 3) „ myśliwski
- 4) „ pasterski
- 5) „ rolniczy: a) koczowniczy
b) osiadły
- 6) „ handlowy: a) monopolistyczny
b) liberalny
- 7) „ przemysłowy: a) interwencjonistyczny
b) etatystyczny.

Leśnictwo w szerokim znaczeniu tego pojęcia, obejmującym całokształt gospodarki leśnej, a zatem nie tylko florę lecz i faunę, jest historycznie najwcześniejszą i genetycznie najbardziej pierwotną formą działalności gospodarczej człowieka. W tym pierwszym okresie swego istnienia człowiek niczem się nie różnił pod względem sposobu gospodarowania od wyższych zwierząt, a przede wszystkim od małp, gdyż cała jego działalność polegała na niewymyślnym korzystaniu z istniejących w naturze bogactw roślinnych i zwierzęcych w celu zaspakajania potrzeb konsumpcyjnych. Człowiek pierwotny korzystał więc z lasu, jako z jedynej źródła pożywienia, które przypuszczalnie składało się tak, jak i u małp, głównie z pokarmów roślinnych, a mianowicie z owoców i jagód, z pączków i soczystych łodyg, z korzeni i pędów podziemnych oraz ewentualnie z grzybów. Pokarmy zwierzęce w postaci owadów, jaj i piskląt stanowiły drugorzędny rodzaj pożywienia człowieka leśnego, ponieważ na tym najniższym szczeblu cywilizacji człowiek nie umiał jeszcze zdobyć sobie większej ilości pokarmów zwierzęcych.

Rzemiosło jest przypuszczalnie drugim skolei rodzajem działalności gospodarczej, świadczącym już o pewnej wyższości człowieka nad zwierzętami. Nie posiadając ani wielkiej siły fizycznej, ani też żadnej naturalnej broni w postaci kłów, pazurów i t. p., człowiek był prawie zupełnie bezbronny wobec silniejszych od niego zwierząt. To też chęć samoobrony przed potężniejszym napastnikiem

była prawdopodobnie motywem do rozwinięcia się pierwotnego rzemiosła w postaci wyrobu różnych rodzajów broni. Zwykły kij, kamień, później kamień, osadzony na kiju, są najprymitywniejszymi rodzajami broni, które szcasiem były udoskonalane, ale których posiadanie dawało już człowiekowi pewną przewagę nad zwierzętami. Być może, iż już w tym pierwszym okresie cywilizacji ludzkiej człowiek zdobył umiejętność krzesania ognia, a następnie przyozdabiania się różnemi przedmiotami, chociażby tylko piórami ptasiemi. W każdym bądź razie tendencja do strojenia się w celu przypodobania się osobnikowi odmiennej płci musiała wystąpić stosunkowo bardzo wcześnie, gdyż jest wynikiem jednej z najbardziej silnych skłonności człowieka. Mielibyśmy więc już tutaj początek późniejszego przemysłu odzieżowego.

Myśliwstwo mogło powstać dopiero po pewnym okresie rozwoju rzemiosła wojennego, a zatem dopiero wówczas, gdy człowiek na tyle rozwinął posiadane przez siebie środki do walki, że zdecydował się przejść z pozycji obronnej do pozycji napastniczej. Obawa utraty życia w walce ze zwierzętami długo zapewne powstrzymywała człowieka od atakowania zwierząt, zwłaszcza, że pierwotne rodzaje broni nie były tak doskonałe, aby mu zapewnić przewagę w walce. Zdobycie takiej broni, jak dzidy, oszczepy, łuki i t. p. musiało być poprzedzone bardzo długim okresem rozwoju bardziej prymitywnych narzędzi walki. Jako pewnego rodzaju odmianę myśliwstwa należy uważać rybołówstwo, a to dlatego, że i ono również wymaga używania specjalnych, i to dość rozwiniętych narzędzi w postaci sieci, łodzi i t. p. Co się zaś tyczy łowiectwa, przez które rozumiemy wszelkiego rodzaju polowania zbiorowe, a przede wszystkim z naganką, to należy je uważać za pewną wyższą, bardziej udoskonaloną odmianę myśliwstwa. Wyższość łowiectwa nad myśliwstwem polega na tem, że do używania broni jest tu jeszcze dołączona pewna organizacja wspólnych wysiłków celem zapewnienia jaknajkorzystniejszego rezultatu zbiorowego polowania.

Pasterstwo czyli hodowla zwierząt jest czwartym skolei rodzajem działalności gospodarczej człowieka, wyższym nie tylko od myśliwstwa, lecz i od łowiectwa, gdyż wymaga umiejętności zarówno chwytania, jak i oswajania zwierząt. Stworzenie tej nowej formy gospodarki dało człowiekowi znaczne korzyści gospodarcze w postaci zdobycia pewnej siły roboczej, która mogła zastąpić człowieka w pracy, oraz nowego rodzaju pożywienia w postaci mleka. Rodzaj hodowanych zwierząt jest tutaj rzeczą drugorzędną, zależną od warunków lokalnych w miejscu zamieszkania danego plemienia. Plemiona górskie zajęły się więc hodowlą owiec i kóz; ludy, mieszkające na równinach, poprzecinanych znaczną ilością rzek, przeszły do hodowli bydła rogatego; plemiona stepowe znalazły odpowiednie warunki dla hodowli koni; ludy południowe zajęły się hodowlą mułów i osłów; wreszcie plemiona, zamieszkujące kraje tropikalne i podtropikalne, zdołały ośwoić wielbłądy i słonie.

Rolnictwo w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, przez które rozumiemy hodowlę roślin, a przede wszystkim zbóż chlebowych, jest piątą skolei formą działalności gospodarczej człowieka. Zdobycie umiejętności hodowania roślin zbożowych zapewniło człowiekowi możność posiadania większej ilości pożywienia roślinnego podczas zimy, a mianowicie dlatego, że zboże jest artykułem, szczególnie dobrze nadającym się do przechowywania na okres zimy. Owoce i jagody, które dawniej stanowiły dla ludzi główne źródło pożywienia roślinnego, szybko się psują i dlatego nie nadają się do tworzenia zapasów zimowych w takim stopniu jak zboże. Ogrodnictwo czyli hodowla warzyw i sadownictwo czyli hodowla drzew owocowych są właściwie tylko późniejszymi odmianami rolnictwa.

Okres rolniczy można podzielić na dwa podokresy: koczowniczy oraz osiadły. Koczowniczy tryb życia w okresie pasterskim był siłą inercji stosowany początkowo również i w okresie rolniczym. Wielka obfitość gruntów, pozwalająca na branie pod uprawę coraz to nowych obszarów,

sprzyjała utrzymaniu się przez dłuższy czas koczowniczego, dzikiego systemu gospodarki rolnej. Grunty uprawiane były porzucane po jakimś czasie, skoro tylko plony okazały się stosunkowo małe, wskutek wyczerpania się mineralnych składników gleby, potrzebnych dla wegetacji roślin. Przejście od koczowniczego trybu życia do osiadłego następowało stopniowo, w miarę zagęszczania się ludności i wyczerpywania się wolnych zasobów ziemi, zdatnej pod uprawę.

Handel pojawia się dopiero po okresie rolniczym, jako szósta skolei forma działalności gospodarczej, gdyż wszystkie poprzednie formy obracały się w ramach gospodarki naturalnej. Konieczność wymiany pojawiła się dopiero wówczas, gdy powstało samodzielne rzemiosło, wytwarzające nietylko na potrzeby własnego gospodarstwa, lecz również i na potrzeby gospodarstw okolicznych. Specjalizacja rzemiosł nastąpiła wprawdzie już pod koniec okresu rolniczego, ale wówczas rzemieślnicy, będący przeważnie niewolnikami, pracowali nie dla własnej korzyści, lecz wyłącznie dla zaspokojenia potrzeb pana, jego rodziny i jego służby, nie tworzyli więc samodzielnych gospodarstw, lecz wchodzili w skład gospodarstwa feudalnego. W takich warunkach handel był zupełnie niepotrzebny i zjawił się dopiero po powstaniu w miastach wolnego rzemiosła, prowadzonego na własny rachunek. Powstanie handlu jest więc równoznaczne z powstaniem mieszczaństwa, jako odrębnego stanu społecznego.

Okres handlowy rozpoczął się w Europie Zachodniej mniejwięcej w XII stuleciu i trwał aż do końca XVIII wieku. Dzieli się on wyraźnie na dwie połowy. Pierwsza z nich, ciągnąca się aż do początków XVI stulecia, charakteryzowała się traktowaniem każdego miasta i jego okolicy, jako pewnego zamkniętego obszaru, stanowiącego naturalny rynek zbytu wyrobów rzemieślniczych dla mieszkańców danego miasta. Sprzedaż towarów, pochodzących z innych miast, o ile mogła stanowić konkurencję dla wyrobów miejscowych, mogła się odbywać tylko w ściśle zakreślonych ramach, zwykle po uiszczeniu pewnych opłat na rzecz danego miasta. Rzemiosła,

zorganizowane w cechach, miały więc pewnego rodzaju monopol zbytu własnych produktów na określonym terytorjum. Druga połowa okresu handlowego, trwająca od XVI do XVIII wieku włącznie, była wypełniona walką kupiectwa z przywilejami cechów, a przede wszystkim z ich monopolicznym stanowiskiem na rynku. Dążenie do znoszenia wszelkich ograniczeń zarówno w handlu, jak i w produkcji, tendencja do stopniowego realizowania zasady wolności handlu i swobody w wykonywaniu zawodu rzemieślniczego dały drugiej połowie okresu handlowego nazwę okresu liberalnego.

Przemysł we właściwym znaczeniu tego pojęcia, polegający na wytwarzaniu dóbr materialnych przy pomocy maszyn, jest siódmą i, jak dotychczas, ostatnią formą działalności gospodarczej człowieka. Początek okresu przemysłowego przypada na drugą połowę XVIII stulecia, kiedy zostały wynalezione pierwsze maszyny i założone pierwsze fabryki na miejsce dawniejszych manufaktur. Okres przemysłowy trwa więc zaledwie sto kilkadziesiąt lat, a zatem stosunkowo bardzo krótko. Poprzedni okres cywilizacji, okres handlowy, ciągnął się w Europie Zachodniej na przestrzeni mniej więcej siedmiu stuleci, od XII wieku prawie do końca XVIII stulecia. Okres rolniczy trwał jeszcze dłużej, co najmniej kilkanaście wieków, na co wskazuje fakt uprawiania ziemi przez plemiona germańskie i celtyckie już na kilka stuleci przed Chrystusem. Wobec tego należy wnioskować, że znajdujemy się dopiero w początkowej fazie cywilizacji przemysłowej, a zatem twierdzenie niektórych autorów, jakoby cywilizacja ta miała się już ku końcowi, nie jest uzasadnione.

Pierwszym błędem, popełnianym przez zwolenników poglądu o bliskim upadku cywilizacji przemysłowej, jest uzależnienie losów cywilizacji przemysłowej od losów Europy Zachodniej, która ją stworzyła. Upadek gospodarczy kraju, który stworzył jakąś cywilizację, nie pociąga za sobą bynajmniej zagłady tej cywilizacji, ponieważ może ona być podjęta i kontynuowana przez inne kraje. Upadek Grecji nie tylko nie pociągnął za sobą upadku

stworzonej przez nią cywilizacji, lecz raczej przyczynił się do jej rozpowszechnienia na wszystkie niemal kraje śródziemnomorskie. Podobnie i upadek gospodarczy Europy Zachodniej nie powinien pociągnąć za sobą upadku powstałej tam cywilizacji przemysłowej, gdyż może ona być kontynuowana i rozwijana przez inne narody i na innych kontynentach. Przejęcie tej cywilizacji przez Europę Wschodnią, przez Azję i Afrykę, pogłębienie jej w Ameryce i Australji nietylko nie zatrzyma dalszych postępów cywilizacji przemysłowej, ale wprost przeciwnie, może stać się w przyszłości przyczyną jej wspaniałego rozkwitu.

Drugim błędem, popełnianym przez autorów, zwiastujących rychły koniec cywilizacji przemysłowej, jest twierdzenie, że musi się ona skończyć wraz ze zmianą ustroju g o s p o d a r c z e g o. Wzrastające tendencje w kierunku coraz większej ingerencji państwa w stosunki gospodarcze, w kierunku coraz większej etatyzacji życia gospodarczego nie są bynajmniej dowodem upadku cywilizacji przemysłowej, lecz mogą być jedynie dowodem przeżywania się dotychczasowego ustroju gospodarczego, mającego charakter wybitnie indywidualistyczny, i konieczności zastąpienia go ustrojem kolektywistycznym. To też coraz większa ingerencja państwa w procesy gospodarcze winna być uważana nie jako zwiastun kresu cywilizacji przemysłowej, lecz jedynie jako stopniowe dopasowywanie ustroju do tej nowej formy działalności gospodarczej, jaką jest przemysł. Wprowadzenie nowej formy gospodarki już nie po raz pierwszy pociąga za sobą zasadniczą zmianę ustroju gospodarczego. Przejście z okresu pasterskiego, typowo kolektywistycznego, do okresu rolniczego pociągnęło za sobą stopniową zmianę ustroju w kierunku indywidualistycznym, co zresztą nie nastąpiło odrazu, lecz ciągnęło się przez kilka stuleci. Obecnie obserwujemy analogiczny proces, tylko w odwrotnym kierunku, a mianowicie od indywidualizmu do kolektywizmu, który również odbywa się powoli, z wyjątkiem Rosji, gdzie zmiana ustroju dokonała się drogą rewolucji.

Ustrój indywidualistyczny, który był zupełnie odpowiedni dla cywilizacji rolniczej oraz handlowej, najwidoczniej nie nadaje się dla cywilizacji przemysłowej, skoro ingerencja państwa w stosunki gospodarcze zjawia się odrazu z chwilą powstania przemysłu fabrycznego. Anglja już w roku 1802 była zmuszona interwenjować w stosunki gospodarcze, wydając ustawę o ochronie pracy dzieci. Od tego czasu interwencja państwa zatacza coraz szersze kręgi, dążąc do naprawiania ujemnych konsekwencji ustroju indywidualistycznego. Wyzyskiwanie pracowników przez przedsiębiorcę oraz perjodyczne pojawianie się coraz cięższych i coraz bardziej przewlekłych przesileni gospodarczych musi pociągnąć za sobą próby poddawania życia gospodarczego kraju wszechstronnej i drobiazgowej kontroli ze strony administracji państwowej. Tendencje tego rodzaju znalazły szczególnie silny wyraz we wprowadzeniu ustroju etatystycznego w Rosji, który przecież nie ma innych zadań niż uniemożliwienie wyzysku robotników przez prywatnego przedsiębiorcę i niedopuszczanie do kryzysów gospodarczych oraz związanego z nimi bezrobocia.

Z powyższych rozważań wynika, że cywilizacja współczesna już w najbliższej przyszłości ulegnie pewnym przekształceniom, a mianowicie: 1) z cywilizacji zachodnio-europejskiej stanie się cywilizacją ogólnoludzką, 2) z cywilizacji indywidualistycznej stanie się cywilizacją kolektywistyczną. Będzie ona jednak rozwijała się dalej w tym kierunku, osiągając coraz większe rezultaty w dziedzinie zastępowania pracy ludzkiej pracą maszyn. Kult maszyny, jaki został wprowadzony w Rosji Sowieckiej, wskazuje na to, że istota cywilizacji przemysłowej nie uległa zmianie w związku z wprowadzeniem nowego ustroju gospodarczego. Szcenasem i ona będzie musiała wzorem swych poprzedniczek ustąpić miejsca jakiejś innej, nieznanej nam jeszcze cywilizacji, jakiejś nowej formie działalności gospodarczej. Nie nastąpi to jednak szybko, chociaż nie wydaje się możliwe, aby cy-

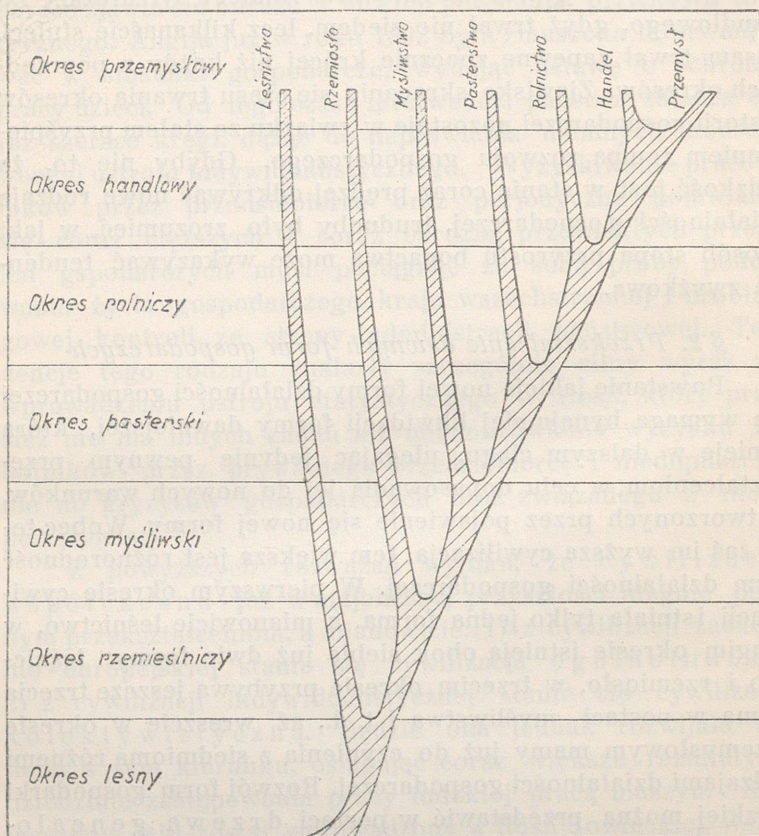
wilizacja przemysłowa mogła trwać tak długo, jak cywilizacja handlowa, t. j. siedemset lat, a mianowicie dlatego, że czas trwania każdego następnego okresu historii gospodarczej jest krótszy od poprzedniego. Okres rolniczy był dłuższy od handlowego, gdyż trwał nie siedem, lecz kilkanaście stuleci, a sam trwał zapewne znacznie krócej niż każdy z poprzednich okresów. Zjawisko skracania się czasu trwania okresów historii gospodarczej pozostaje w związku ze stałym przyśpieszaniem tempa rozwoju gospodarczego. Gdyby nie to, że ludzkość jest w stanie coraz prędzej odkrywać nowe rodzaje działalności gospodarczej, trudnoby było zrozumieć, w jaki sposób stopa przyrostu bogactwa może wykazywać tendencję zwyżkową.

§ 2. Przekształcanie dawnych form gospodarczych

Powstanie jakiejś nowej formy działalności gospodarczej nie wymaga bynajmniej likwidacji formy dawniejszej, która istnieje w dalszym ciągu, ulegając jedynie pewnym przekształceniom w celu dopasowania jej do nowych warunków, wytworzonych przez pojawienie się nowej formy. Wobec tego zaś im wyższa cywilizacja, tem większa jest różnorodność form działalności gospodarczej. W pierwszym okresie cywilizacji istniała tylko jedna forma, a mianowicie leśnictwo, w drugim okresie istnieją obok siebie już dwie formy: leśnictwo i rzemiosło, w trzecim okresie przybywa jeszcze trzecia forma w postaci myśliwstwa i t. d., aż wreszcie w okresie przemysłowym mamy już do czynienia z siedmioma różnemi rodzajami działalności gospodarczej. Rozwój form gospodarki ludzkiej można przedstawić w postaci drzewa genealogicznego na podobieństwo drzewa, reprezentującego rozwój różnych gatunków roślinnych i zwierzęcych, jakie spotyka się w opracowaniach z dziedziny biologji, ściśle biorąc, paleontologji. Drzewo genealogiczne rozwoju gospodarczego będzie więc posiadało siedem gałęzi, z których każda będzie przedstawiała inny rodzaj działalności gospodarczej, przy czem moment wyrastania nowej gałęzi będzie tutaj uważa-

ny za granicę odpowiednich okresów cywilizacji, jak to wi-
dać na załączonym wykresie.

DRZEWO GENEALOGICZNE FORM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ



Leśnictwo, jako najstarsza forma działalności gospodarczej człowieka, ma za sobą bardzo długą ewolucję, polegającą głównie na coraz wszechstronniejszym wykorzystywaniu przez człowieka bogactw leśnych. W okresie leśnym człowiek korzystał z lasu wyłącznie jako ze źródła pożywienia; w okresie rzemieślniczym drzewo zaczyna być

używane do wyrobu broni i narzędzi; w okresie myśliwskim drzewo służy już jako budulec oraz jako jeden z najbardziej podstawowych materiałów do wyrobu różnych przedmiotów użytkowych; w następnych okresach użycie drzewa przez rzemieślników rozpowszechnia się coraz bardziej, zwłaszcza od chwili, gdy ludzie przeszli do osiadłego trybu życia. Okres handlowy przynosi ze sobą zwyczaj palenia lasów celem otrzymania z popiołu drzewnego potażu, używanego przy fabrykacji szkła. Wynajdowanie coraz to nowych zastosowań drzewa do wyrobu najróżnorodniejszych przedmiotów materialnych przyczyniło się do bardzo znacznego zmniejszenia drzewostanu, to też w okresie przemysłowym widzimy już tendencję do jaknajdalej idącego oszczędzania lasów, co stanowi najbardziej charakterystyczną cechę współczesnej gospodarki leśnej.

W okresie przemysłowym są w użyciu wszystkie odmiany gospodarki leśnej, jakie się wytworzyły w poprzednich okresach historii gospodarczej, nie wyłączając tych, które pojawiły się już na najniższym szczeblu cywilizacji, a mianowicie w okresie leśnym. Do dzisiaj więc odbywa się w lasach zbieranie owoców i jagód, grzybów i różnych ziół zwłaszcza leczniczych, nie mówiąc o tem, że drzewo wciąż stanowi jeden z najważniejszych materiałów budowlanych i wogóle surowców przemysłowych. Zmniejszyło się tylko znaczenie gospodarki leśnej dla całości życia gospodarczego, a mianowicie w związku z powstaniem nowych form działalności ludzkiej, które pozwalają na zaspakajanie naszych potrzeb w inny, doskonalszy sposób. Istnieją jednakże nadal wszystkie odmiany tej gospodarki, które powstawały stopniowo w rozwoju historycznym.

Rzemiosło rozwija się coraz bardziej z nastaniem każdego nowego okresu cywilizacji aż do okresu przemysłowego, gdyż z biegiem czasu powstają nowe rodzaje i nowe odmiany rzemiosła. Początkowo rzemiosło było ograniczone niemal wyłącznie do wyrobu jaknajprymitywniejszej broni. W okresie myśliwskim zdobywa ono nowe pola działal-

ności, ponieważ równolegle z udoskonalaniem posiadanej broni rozwija się wyrób różnych przedmiotów użytkowych, naczyń, narzędzi i t. d., a ponadto wchodzi w rachubę budowanie szałasów, a następnie domów. Rozwój rzemiosł odbywa się w dalszym ciągu w okresie pasterskim w związku z pojawieniem się nowych potrzeb, głównie w postaci uprzęży. W okresie rolniczym powstał nowy rodzaj rzemiosła w postaci wyrobu różnych narzędzi rolniczych, pozątem silnie zwiększyło się tempo rozwoju budownictwa. Druga połowa okresu rolniczego pociąga za sobą intensywny prąd w dziedzinie specjalizacji rzemiosł, a mianowicie w związku z powstaniem wielkich gospodarstw dominjalnych lub feudalnych. Okres handlowy przynosi dalsze spotęgowanie roli rzemiosła w życiu gospodarczym, połączone z jego usamodzielnieniem i zorganizowaniem w cechach.

W drugiej połowie okresu handlowego rzemieślnicy tracą wprowadzić samodzielność na rzecz kupców, którzy stopniowo stają się przedsiębiorcami, organizującymi produkcję rękodzielniczą, ale równocześnie powstają dwie nowe, nieznane przedtem odmiany rzemiosła w postaci chałupnictwa i manufaktury. Chałupnictwo różni się od rzemiosła tem tylko, że praca jest wykonywana nie na własny rachunek, lecz na rachunek przedsiębiorcy. Manufaktura, polegająca na skupieniu większej liczby rzemieślników w jednym zakładzie, jednakże bez zastosowania maszyn, jest już nieomal inną formą działalności gospodarczej człowieka. Chałupnictwo okazało się niezbyt trwałą odmianą rzemiosła, gdyż jest wypierane jeśli nie przez przemysł fabryczny, to przynajmniej przez manufakturę, natomiast manufaktura rozwija się zupełnie dobrze również i w okresie przemysłowym. Takie gałęzie przemysłu, jak przemysł budowlany, hotelowy, restauracyjny, kinematograficzny i t. p., bardziej się zbliżają do typu manufaktury niż do typu fabryki. Pozątem jednakże okres przemysłowy pociąga za sobą stopniowe redukowanie rzemiosła w życiu gospodarczym aż do

roli warsztatów reparacyjnych, a mianowicie wskutek zastępowania pracy ręcznej pracą maszyn, co jest równoznaczne z zastępowaniem zakładów rzemieślniczych przez fabryki.

Myśliwstwo zmieniło się w okresie pasterskim o tyle, że do polowań zaczęto używać pewnych zwierząt: koni, psów, sokołów i t. p., co stało się możliwe dzięki temu, że człowiek nauczył się już oswajać zwierzęta. Poczynając od okresu rolniczego myśliwstwo traci stopniowo swój dawny charakter jednego ze środków walki o byt, a równocześnie przekształca się w pewnego rodzaju sport. Pozostaje to w związku z pojawieniem się nowych, bardziej wydajnych form zdobywania środków żywności w postaci hodowli zwierząt, a następnie również i roślin, co odejęło polowaniom charakter konieczności. Co się zaś tyczy tego, że myśliwstwo przestało być obowiązkiem i stało się pewnego rodzaju przywilejem, to fakt ten tłumaczy się ograniczoną ilością zwierzyny, zwłaszcza wobec wytrzebienia lasów i silnego zwiększenia się liczby ludności. Inaczej sprawa przedstawia się z rybołówstwem, które jest dotychczas uprawiane zawodowo przez rybaków, a częściowo rozwinęło się w ramach specjalnej gospodarki rybnej.

Pasterstwo miało pierwotnie charakter wybitnie koczowniczy, co pozostawało w związku z koniecznością poszukiwania świeżej i bardziej obfitej paszy. Okres rolniczy przekształca stopniowo pasterstwo w kierunku nadania mu większej stałości; dzikie i bujne pastwiska stepowe i łąkowe zostały pomału zastąpione pastwiskami na ugorach i ścierniskach, które stanowią typ dominujący już od początków okresu handlowego. Okres przemysłowy, który charakteryzuje się w rolnictwie zniesieniem ugorowania ziemi w związku z zastosowaniem płodozmianu, silnie zredukował ilość pastwisk, których brak został zastąpiony karmieniem zwierząt domowych w stajniach i oborach. W związku z tem rozwinęła się uprawa specjalnych roślin pastewnych, która pociągnęła za sobą zasadniczą zmianę sposobu odżywiania zwierząt.

Rolnictwo posiada trzy zasadnicze fazy rozwojowe, odpowiadające każdemu z trzech ostatnich okresów historii gospodarczej. Okres rolniczy charakteryzował się istnieniem t. zw. gospodarki dzikiej, polegającej na tem, że ziemia była obsiewana przez jeden rok lub najwyżej kilka lat aż do wyczerpania zawartych w niej składników mineralnych, poczem była porzucana na rzecz gruntów żyzniejszych. W krajach, obfitujących w lasy, gospodarka dzika przybierała formę podpalania lasów i użyźniania w ten sposób gleby popiołem z drzew; skoro zaś gleba przestała dawać dobre plony, przechodzono na inne miejsce, gdzie znów podpalano las i t. d. Dla okresu handlowego typowa jest inna forma gospodarki rolnej, zwana trójpółwką, polegająca na tem, że całe pole dzieli się na trzy części, z których jedna ugoruje, druga jest zasiana zbożem ozimem, a trzecia jarem, przyczem porządek zmienia się z roku na rok w ten sposób, że co roku inne pole ugoruje. Okres przemysłowy rozpowszechnił znów inną, sobie tylko właściwą formę gospodarki rolnej, a mianowicie t. zw. gospodarkę płodozmienną, która zamiast ugorowania ziemi w celu jej wzbogacenia wprowadza obsiewanie jej w jednym roku roślinami zbożowymi, a w drugim—liściastymi. Rośliny zbożowe zużywają inne składniki mineralne niż rośliny liściaste, a wskutek tego płodozmian pozwala ziemi na regularny, choć częściowy tylko wypoczynek.

Oprócz wymienionych trzech głównych typów gospodarki rolnej istniały jeszcze i pewne typy pośrednie. Przejście od gospodarki dzikiej do trójpółwki nie nastąpiło odrazu, lecz jedynie za pośrednictwem gospodarstwa polowo-pastewnego, które polegało na tem, że po kilku latach uprawy zbożowej ziemia była używana jako pastwisko, poczem znów zasiewano ją zbożem. Gospodarstwo tego rodzaju jest to więc jakgdyby pewnego rodzaju dwupółwka. Drugą przejściową formą gospodarki rolnej jest t. zw. trójpółwka ulepszona, właściwie gospodarstwo sześciopolowe, dziewięciopolowe, dwunastopolowe i t. d. Polega

ona na tem, że to pole, które w trójpółowce jest przeznaczane na ugorowanie, zasiewa się częściowo roślinami liściastymi, przedewszystkiem koniczyną, a następnie okopowemi. Wreszcie gospodarstwo płodozmienne przechodzi obecnie stopniowo w inny rodzaj gospodarstwa rolnego, który polega na tem, że uprawia się takie tylko rośliny, na które istnieje zapotrzebowanie, a zatem często z odstępstwami od zasad płodozmianu, przyczem glebę zasila się drogą nawożenia w takie składniki mineralne, jakie są danym roślinom potrzebne. W ten sposób otrzymujemy sześć natępujących typów gospodarki rolnej:

okres rolniczy	{ gospodarstwo dzikie gospodarstwo polowo-pastewne
okres handlowy	{ trójpółowka sześciopółowka i t. d.
okres przemysłowy	{ gospodarstwo płodozmienne gospodarstwo płodozmienno-nawozowe.

Handel miał początkowo postać handlu wędrownego, który powstał stopniowo ze zwyczaju wzajemnej wymiany podarunków pomiędzy gospodarzem a gościem. Ta archaiczna forma handlu przetrwała zresztą aż do naszych czasów w stosunkach wiejskich. Drugą skolei formą handlu są jarmarki i targi, które wyłoniły się stopniowo z handlu wędrownego pod wpływem tendencji ze strony kupców do odwiedzania pewnych miejscowości w określonych terminach, w których odbywały się większe zgromadzenia ludzi, naprzykład podczas odpustów, niedzielnych nabożeństw i t. p. I ta również forma handlu utrzymuje się do dzisiaj przedewszystkiem na wsi, gdzie jarmarki i targi odgrywają poważną rolę i nie tak łatwo mogą być wyrugowane przez inne, bardziej nowoczesne formy handlu. Z większych jarmarków, które szcześnie stawały się coraz dłuższe, tak, że terminy ich stopniowo zlewały się ze sobą, a przerwy znikały, wytworzył się ostatecznie handel stały. Dalszy rozwój handlu w okresie handlowym oraz w okresie przemysłowym

idzie w kierunku coraz większej specjalizacji zarówno co do rodzaju sprzedawanych towarów, jak i co do charakteru samego handlu. Handel towarowy oddziela się więc od interesu bankowego i od transportu; handel detaliczny oddziela się od hurtowego, powstają specjalne przedsiębiorstwa składów towarowych, reklamowe, spedycyjne i t. d.

Okres przemysłowy przynosi ponadto zupełnie nowe formy handlu w postaci kooperatyw i składów fabrycznych. Te dwa nowe rodzaje handlu są wynikiem chęci usunięcia zbyt wielkiego i zbyt kosztownego pośrednictwa handlowego, pozbawienia kupców nadmiernych zysków. Ruch w tym kierunku idzie równocześnie z dwóch stron: od konsumenta i od producenta, kooperatywy są bowiem placówkami handlowymi, zakładanymi przez konsumentów, a składy fabryczne — ekspozyturami handlowymi producentów. Niezależnie od tego tendencja do koncentracji w handlu doprowadziła do powstania całego szeregu sklepów filjalnych oraz magazynów uniwersalnych. Te wszystkie formy handlu, z jedynym może wyjątkiem magazynów uniwersalnych, istnieją nie tylko w okresie interwencjonistycznym, lecz również i w ramach ustroju etatystycznego, jaki został zaprowadzony w Rosji Sowieckiej. Handel prywatny został w Rosji zastąpiony kooperatywami oraz całą siecią składów fabrycznych, będących sklepami filjalnymi różnych trustów przemysłowych. To też te nowoczesne formy handlu należy uważać za zjawiska trwałe, charakterystyczne dla cywilizacji przemysłowej bez względu na to, czy ma ona charakter indywidualistyczny, czy też kolektywistyczny.

Wreszcie i przemysł, jakkolwiek istnieje stosunkowo bardzo krótko, gdyż zaledwie sto kilkadziesiąt lat, zdołał już wykazać pewne charakterystyczne przemiany. Ta forma działalności gospodarczej polegała początkowo na tem, że jakiś nieskomplikowany proces produkcji był wykonywany przez odpowiednią maszynę, zastępującą pracę ręczną. Bardziej nowoczesne formy przemysłu nie zadowolają się już

mechanizacją pojedynczych czynności, lecz dążą do całkowitego niemal usunięcia pracy ręcznej przez odpowiednie łączenie ze sobą całego szeregu różnych maszyn, przez konstruowanie mechanizmów bardzo skomplikowanych, wykonywających kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt rozmaitych czynności bądź równocześnie, bądź też bezpośrednio po sobie. Tym zmianom techniki przemysłowej towarzyszy rozwój naukowej organizacji pracy, która jest jedną z najbardziej istotnych cech współczesnej cywilizacji przemysłowej.

Proces przekształcania się istniejących form działalności gospodarczej człowieka wykazuje wyraźną analogję do procesu ewolucji roślin i zwierząt, gdyż te same zjawiska przystosowywania się do otoczenia oraz doboru naturalnego, które w myśl teoryj Lamarcka i Darwina decydują o charakterze i kierunku rozwoju świata organicznego, mogą być obserwowane również i na terenie życia gospodarczego.

Pierwsze prawo Lamarcka, które twierdzi, że każdy organizm roślinny i zwierzęcy zmienia się pod wpływem otoczenia, może być w drodze analogji zastosowane również i do form gospodarki ludzkiej. Działalność gospodarcza człowieka musi być dopasowana do naturalnych warunków gospodarki, gdyż tą drogą można jej zapewnić maksimum wydajności, o ile więc teren działalności ludzkiej ulegnie jakiegokolwiek zmianie, czy to pod wpływem działania sił natury, czy też pod wpływem postępu cywilizacji, to i poszczególne formy gospodarki ludzkiej muszą ulegać pewnym przekształceniom. Wszelkie tego rodzaju przekształcenia są rezultatem świadomej i celowej pracy intelektualnej człowieka, są produktem posiadanej przez niego energii psychicznej.

Drugie prawo Lamarcka, według którego powstałe pod wpływem warunków zewnętrznych zmiany w strukturze organizmów mogą być przenoszone z pokolenia na pokolenie drogą dziedziczenia, również może mieć zastosowanie na terenie gospodarczym, gdyż każda zmiana form gospodarki ludzkiej może być łatwo przekazana następ-

nym pokoleniom. W świecie organicznym nowonabyte cechy organizmu mogą być przekazane potomstwu tylko wówczas, gdy wywierają one odpowiedni wpływ na komórki rozrodcze. Podobnie i w świecie społecznym utrwalenie się zmian form działalności gospodarczej może nastąpić tylko pod tym warunkiem, że zmiany te znajdą odpowiedni wyraz w programach nauczania. Szkoła spełnia więc w gospodarstwie społecznym taką samą rolę, jaką komórka rozrodcza spełnia w organizmie roślinnym lub zwierzęcym, jeżeli bowiem bez komórki rozrodczej nie może być zachowany dany gatunek, to bez szkoły lub też kształcenia młodych pokoleń nie może nastąpić zachowanie cywilizacji, tylko taką bowiem drogą zdobycze cywilizacji mogą być przekazywane z pokolenia na pokolenie.

Pewne różnice indywidualne, zachodzące w konstytucji organizmów roślinnych i zwierzęcych, są przyczyną tego, że proces przystosowywania się do otoczenia nie przebiega jednakowo u wszystkich osobników tego samego gatunku, znajdujących się w jednakowych warunkach zewnętrznych. Wskutek tego jedne osobniki lepiej i prędzej przystosowują się do otoczenia niż inne. W walce o byt zdołają się utrzymać tylko te, które są lepiej przystosowane do otoczenia, jak to wynika z darwinowskiego prawa doboru naturalnego. Prawo to może być stosowane również i do świata społecznego, gdyż poszczególne gospodarstwa, należące do tej samej gałęzi wytwórczości, na przykład gospodarstwa rolne, wykazują pewne indywidualne różnice pod względem łatwości przystosowywania się do zewnętrznych warunków gospodarki. Gospodarstwa, posiadające inteligentniejsze kierownictwo, łatwiej i prędzej mogą być dostosowane do otoczenia, a tem samem utrzymać się na powierzchni życia od takich gospodarstw, które wskutek niewłaściwego kierownictwa nie będą mogły być dostatecznie szybko dopasowane do warunków zewnętrznych.

§ 3. *Prawo relatywności*

Zdawałoby się, że każde wyższe stadium rozwojowe jakiegokolwiek formy działalności gospodarczej człowieka powinno być bardziej dostosowane do otoczenia, a tem samem mieć większe szanse utrzymania się w życiu gospodarczem niż stadium niższe. W rzeczywistości jednakże wyższe stadia rozwojowe odznaczają się pewną przewagą nad niższymi tylko do pewnych granic. Gospodarstwa, stojące technicznie na zbyt wysokim poziomie w stosunku do potrzeb, bardzo często ulegają w walce konkurencyjnej takim gospodarstwom, które nie wprowadzają wszystkich najnowszych zdobyczy techniki. Jak bowiem wykazało doświadczenie, pogoń za maszynami, stanowiącemi ostatnie słowo w dziedzinie techniki, tendencja do stawiania zakładu wytwórczego na szczytach doskonałości technicznej, bardzo szybko pociąga za sobą bankructwo przedsiębiorstwa. Doskonałość techniczna nie jest równoznaczna z wydajnością ekonomiczną, gdyż dzieła techniki posiadają wartość względną i mogą być stosowane z pożytkiem tylko w pewnych określonych warunkach. Tak samo i formy gospodarcze odznaczają się różną wydajnością, zależnie od tego, gdzie i kiedy są stosowane. Tę względną wartość form działalności gospodarczej człowieka ekonomiści ujmują w formę t. zw. prawa relatywności.

Prawo relatywności jest właściwie równoznaczne z twierdzeniem, że każdemu poziomowi cywilizacji, każdemu stadium rozwoju gospodarczego odpowiadają tylko pewne określone stadia rozwojowe poszczególnych form działalności gospodarczej, że każde inne stadium rozwojowe, zarówno niższe jak i wyższe, będzie mniej wydajne. W takim sformułowaniu prawo relatywności jest właściwie tylko pewnego rodzaju konsekwencją pojmowania gospodarstwa społecznego jako swoistego mechanizmu lub organizmu. Jak bowiem w każdym mechanizmie wszystkie kółka i tryby muszą być wzajemnie do siebie dopasowane, jak w każdym

organizmie wszystkie organy są ściśle od siebie zależne, tak też i w gospodarstwie społecznem istnieje pewna współzależność pomiędzy różnemi formami działalności gospodarczej. Żadna więc forma gospodarki ludzkiej nie powinna ani się opóźniać, ani też wyprzedzać pod względem rozwoju innych form; każda z nich powinna znajdować się na takim stopniu rozwoju, jaki odpowiada poziomowi całego gospodarstwa społecznego.

Współczesna gospodarka leśna, opierająca się na specjalnej, dość szeroko rozwiniętej wiedzy przyrodniczej, jest wyższa od każdego dawniejszego typu tego rodzaju gospodarki, który zawsze miał charakter dzikiej, rabunkowej eksploatacji bogactw leśnych. Racjonalna gospodarka leśna wymaga jednak pewnych nakładów w postaci kosztów utrzymania licznego i wykwalifikowanego personelu leśników oraz całego szeregu wydatków rzeczowych, nie powinna być więc stosowana tam, gdzie obfitość lasów przy stosunkowo małym zaludnieniu czyni zbędną wszelką ochronę bogactw leśnych. W każdym kraju, który nie wyszedł jeszcze z okresu cywilizacji handlowej lub też nie zdołał rozwinąć przemysłu w stopniu, odpowiadającym posiadanym przez niego bogactwom naturalnym, a w szczególności leśnym, gospodarka rabunkowa jest bardziej ekonomiczna od gospodarki ochronnej. A zatem wyższość nowoczesnej ochronnej gospodarki leśnej nad wszelkimi postaciami gospodarki rabunkowej ma charakter względny, co właśnie stanowi istotną treść prawa relatywności.

Zastosowanie prawa relatywności w rzemiośle prowadzi głównie do uznania względnej wartości manufaktury, będącej najwyższą formą organizacyjną pracy ręcznej, nad wszelkimi innemi postaciami rękodzielnictwa, a w szczególności nad drobnemi zakładami rzemieślniczemi i nad chałupnictwem. Wyższość manufaktury polega na umożliwianiu stosowania pewnego podziału pracy wskutek zgromadzenia w jednym budynku większej liczby robotników, ale z drugiej strony konieczność przeznaczenia na ten cel specjalnego budyn-

ku pociąga za sobą dodatkowe koszty, które niezawsze mogą być zrównoważone przez korzyści, płynące z podziału pracy. Jeżeli możliwości zbytu danego artykułu są ograniczone, jeżeli rozmiary produkcji nie mogą być zwiększone do takich granic, które pozwalają na przeprowadzenie dalej idącego podziału pracy, to w takim razie gromadzenie robotników w jednym miejscu narazi przedsiębiorcę tylko na pewne koszty, a nie da mu spodziewanych korzyści. W podobnej sytuacji bardziej ekonomiczne są drobne zakłady rzemieślnicze i chałupnictwo, gdyż nie pociągają one za sobą żadnych specjalnych kosztów utrzymania i amortyzacji budynków; ta sama bowiem izba, która w nocy służy rzemieślnikowi lub chałupnikowi jako mieszkanie, jest przez niego używana w dzień jako warsztat pracy.

W myśliwstwie wspólne łowy, będące stosunkowo wysoką formą organizacyjną tego rodzaju działalności gospodarczej człowieka, mogą być stosowane tylko tam, gdzie istnieje obfitość zwierzyny, w przeciwnym bowiem razie wyniki polowania nie mogą być duże. Dotyczy to zwłaszcza polowań z naganką, które zatrudniają dość dużą liczbę osób; stają się one niecelowe, jeżeli niema dostatecznie wielkiej ilości zwierzyny, w takich bowiem wypadkach wystarczy jeden lub kilku pojedynczych myśliwych. Przy polowaniach na grubego zwierza jedynie możliwą formą są wspólne łowy, a mianowicie z uwagi na trudności tego rodzaju polowań oraz związane z nimi niebezpieczeństwo dla myśliwych. W każdym bądź razie wspólne polowania nie mają bezwzględnej wyższości nad polowaniami indywidualnymi, t. j. dokonywanymi przez pojedynczych myśliwych.

Pasterstwo również podlega prawu relatywności, gdyż najwyższe formy gospodarki hodowlanej nadają się do stosowania tylko w krajach gęsto zaludnionych i silnie uprzemysłowionych. Pola, zasiewane roślinami pastewnymi, dają większą obfitość paszy, a tem samem umożliwiają hodowanie większej ilości zwierząt, niż te same pola, pozostawiane jako ugory. Uprawianie ziemi wymaga jednak pewnych nakładów

pracy oraz kapitału, to też zastępowanie trójpółowki gospodarstwem płodozmiennem, w celu zwiększenia rozmiarów produkcji hodowlanej, może się opłacić tylko wówczas, gdy istnieje duże zapotrzebowanie na produkty hodowli zwierząt. W przeciwnym razie system pasania bydła na ugorach okazuje się bardziej ekonomiczny od nowoczesnego systemu gospodarki hodowlanej, w której punkt ciężkości w odżywianiu zwierząt przenosi się z pasania na ugorach i ścierniskach na karmienie w oborach i chlewach.

W rolnictwie prawo relatywności uwydatniło się szczególnie wyraźnie. Badania eksperymentalne, przeprowadzone przez von Thünera i jego następców, wykazały ponad wszelką wątpliwość nieopłacalność wyższych systemów gospodarki rolnej w krajach słabo zaludnionych i mało uprzemysłowionych. Gospodarstwo płodozmiennie-nawozowe wskutek stosunkowo wysokich kosztów produkcji może się opłacać tylko w takich krajach i okręgach, które są stosunkowo gęsto zaludnione, tylko wówczas bowiem dodatkowy koszt produkcji w postaci nawożenia i lepszej uprawy ziemi może być pokryty przez oszczędności na kosztach transportu zboża z odległych miejscowości, mogących produkować taniej. Prowadzenie gospodarki nawozowej w okręgach słabo zaludnionych, nadających się najwyżej do stosowania gospodarki płodozmiennnej, musi po pewnym czasie doprowadzić właściciela majątku ziemskiego do bankructwa. Podobnie gospodarstwo płodozmiennie, znajdujące się w okręgu, należącym do trójpółowki, szybko musi zniknąć, gdyż nie wytrzymuje kalkulacji. System gospodarki rolnej powinien być w każdym wypadku dopasowany do warunków zbytu, a więc do gęstości zaludnienia, będącej wykładnikiem stopnia uprzemysłowienia kraju.

W handlu i komunikacji formy, wyższe pod względem technicznym lub organizacyjnym, niezawsze będą najbardziej wydajne. Nie jest więc celowe zakładanie stałych placówek handlowych tam, gdzie ze względu na małe rozmiary obrotów najzupełniej mogą wystarczyć mniej lub wię-

cej rzadkie targi i jarmarki. Trudno również zalecać zakładanie magazynów uniwersalnych i sklepów filjalnych w małych miastach, w których każdy większy sklep jest z reguły znany wszystkim mieszkańcom bez żadnej specjalnej reklamy. Analogicznie przeprowadzanie kosztowniejszych inwestycji komunikacyjnych nie może się opłacać w miejscowościach lub okręgach, odznaczających się stosunkowo słabym tętnem życia gospodarczego. Im większe więc uprzemysłowienie kraju, tem bardziej rozwinięta i tem bardziej doskonała powinna być sieć urządzeń komunikacyjnych.

Wreszcie i w przemyśle wyższe pod względem technicznym metody produkcji niezawsze są najbardziej wydajne. Podniesienie poziomu technicznego produkcji pociąga za sobą pewne koszty w postaci amortyzacji specjalnych urządzeń produkcyjnych, a w szczególności maszyn, może się więc opłacać tylko wtedy, gdy równocześnie mogą być zwiększone rozmiary produkcji. W krajach, znajdujących się na stosunkowo niskim stopniu uprzemysłowienia, nie mogą być z pożytkiem stosowane różne bardziej nowoczesne maszyny, gdyż wobec taniej siły roboczej praca ręczna bardzo często lepiej się kalkuluje od pracy mechanicznej. Pogoń za najnowszymi zdobyczami techniki niejedno już przedsięwzięcie doprowadziła do ruiny. Doskonałe lecz kosztowne maszyny i wogóle urządzenia fabryczne mogą być stosowane z korzyścią tylko tam, gdzie wysokie koszty robocizny usprawiedliwiają dokonywanie kosztownych inwestycji maszynowych. I tutaj więc doskonałość techniczna nie idzie w parze z opłacalnością.

Ogólna zasada, według której każdemu poziomowi cywilizacji odpowiadają inne stadia rozwojowe poszczególnych form działalności gospodarczej człowieka, może być stosowana w całej rozciągłości tylko do takich krajów, które rozwijały się stopniowo i przechodziły kolejno przez wszystkie okresy cywilizacji, jak na przykład kraje europejskie oraz do pewnego stopnia także i niektóre kraje azjatyckie, jak Indje, Chiny i Japonja. Do takich jednakże kra-

jów, które doświadczały nagłych skoków w rozwoju gospodarczym pod wpływem kolonizacji i migracji, jak wszystkie kraje Ameryki, Afryki, Australji i Oceanji oraz niektóre kraje azjatyckie, prawo relatywności może być stosowane tylko w wyjątkowych wypadkach. Stosunkowo bardzo mała gęstość zaludnienia takich krajów pociąga za sobą bardzo znaczne odchylenia obserwowanej w tych krajach rzeczywistości gospodarczej od tego, czego należałoby się spodziewać na zasadzie prawa relatywności. W szczególności kraje takie przy bardzo wysokim stopniu rozwoju przemysłu posiadają ekstensywną gospodarkę rolną, prowadzą często rabunkową gospodarkę leśną i t. d. Intensyfikacja rolnictwa jest w podobnych wypadkach niecelowa wskutek niewielkiego zapotrzebowania płodów rolnych w związku z małą gęstością zaludnienia, a ochrona drzewostanu nie jest potrzebna wobec istnienia wielkiej liczby lasów dziewiczych i t. d.

ROZDZIAŁ III

ROZWÓJ STRUKTURY GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO

§ 1. *Rozwój struktury bogactwa społecznego*

Bogactwo społeczne, jako pewnego rodzaju całość, składająca się z różnych części, posiada swoistą budowę czyli t. zw. strukturę. Struktura ta polega na istnieniu pewnych proporcji między poszczególnymi częściami składowymi bogactwa społecznego. Każde naruszenie tych proporcji automatycznie obniża wartość całego bogactwa czyli zmniejsza jego wydajność, podobnie zresztą, jak odchylenie od należytej budowy mechanizmu odbija się ujemnie na jego funkcjonowaniu, oraz podobnie, jak naruszenie równowagi pomiędzy poszczególnymi organami lub ich funkcjami zmniejsza w odpowiednim stosunku sprawność organizmu biologicznego. Struktura bogactwa społecznego nie jest jednakże stała, gdyż z biegiem czasu ulega pewnym zmianom. Ponieważ o strukturze bogactwa społecznego decydują proporcje, istniejące pomiędzy różnymi częściami tego bogactwa, więc badanie rozwoju struktury sprowadza się do badania wszelkich zmian tych proporcji.

Rozwój gospodarczy pociąga za sobą zmianę proporcji przede wszystkim pomiędzy bogactwami niematerialnymi, a w szczególności bogactwami osobistymi z jednej strony, a bogactwami materialnymi—z dru-

giej. Stosunek bogactw materialnych do bogactw osobistych wykazuje naogół stalą tendencję zwyżkową. W miarę postępu gospodarczego zwiększa się ilość dóbr materialnych, przypadająca na jednego człowieka, co jest faktem, wyraźnie stwierdzanym przez badania statystyczne nad dynamiką majątku społecznego. Innym dowodem statystycznym tego samego zjawiska jest to, że wzrost produkcji jest zawsze w dłuższych odstępach czasu większy od stopy przyrostu ludności. W okresie 1850—1910 produkcja wzrastała o 2,2% rocznie, a ludność niewiele powyżej 1% rocznie. Przy określaniu stosunku pomiędzy bogactwami materialnymi a bogactwami osobistymi trzeba jednak mieć na uwadze to, że w miarę rozwoju gospodarczego zwiększa się nie tylko liczba, lecz również i wartość ludzi, gdyż wraz z postępami cywilizacji zwiększa się ich zdolność do pracy produkcyjnej. W takim razie stosunek bogactw materialnych do bogactw osobistych nie może zwiększać się tak szybko, jak stosunek bogactw materialnych do liczby ludzi.

W obrębie samych tylko bogactw materialnych rozwój gospodarczy wywołuje pewne przesunięcia we wzajemnem ustosunkowaniu czterech głównych rodzajów tych bogactw. Rozmiary kapitału stałego zwiększają się znacznie prędzej, niż rozmiary kapitału obrotowego i bogactw naturalnych. Zapasy kapitału obrotowego, które muszą się znajdować w pewnej proporcji do rozmiarów produkcji dóbr materialnych, nie mogą wzrastać tak szybko, jak rozmiary kapitału produkcyjnego lub konsumcyjnego, które powiększają się z roku na rok wskutek każdej nowej produkcji. Co się zaś tyczy bogactw naturalnych, to ich rozmiary znajdują się zawsze w pewnym stosunku do ilości wydobywanych minerałów lub wogóle do rozmiarów produkcji surowców, a zatem wzrastają zapewne jeszcze wolniej niż zapasy kapitału obrotowego. W obrębie kapitału stałego daje się zauważyć silniejszy wzrost kapitału produkcyjnego, niż kapitału konsumcyjnego, co się tłumaczy silną tendencją do zastępowania pracy ludzkiej przez maszyny. O ile bowiem produkcja

artykułów spożywczych wzrastała w okresie 1850—1910 nie więcej niż o 1,5 % rocznie, a produkcja surowców włókienniczych tylko o 2,7 % rocznie, to roczny wzrost produkcji metali, będących podstawowym surowcem przy tworzeniu kapitału produkcyjnego, wynosił w tym samym okresie czasu aż 4,5 %. W ten sposób w obrębie bogactw materialnych najszybszy wzrost wykazuje kapitał produkcyjny, potem kapitał konsumcyjny, następnie kapitał obrotowy, a najpowolniej wzrastają bogactwa naturalne.

Pewnym zmianom ewolucyjnym ulegają nie tylko proporcje pomiędzy głównymi rodzajami bogactwa społecznego, lecz również i wzajemne stosunki pomiędzy poszczególnymi częściami składowymi każdego z sześciu głównych działów tego bogactwa. Poważniejsze znaczenie mają tu jednak tylko te zmiany proporcji, zachodzących w obrębie jednego rodzaju bogactwa, które dotyczą bogactw osobistych, kapitału produkcyjnego oraz kapitału konsumcyjnego.

W dziedzinie bogactw osobistych rozwój gospodarczy pociąga za sobą charakterystyczną tendencję do zwiększania się liczby pracowników umysłowych w stosunku do liczby pracowników fizycznych. W wiekach średnich nie było żadnych innych pracowników umysłowych poza duchowieństwem, szczerem jednak nie tylko administracja państwowa, lecz również i nauka oraz oświata stały się zajęciami, dostępnymi dla ludzi świeckich. Powstanie i rozwój handlu w bardzo silnym stopniu pociągnęły za sobą zwiększenie się liczby pracowników umysłowych, bo przecież handel jest w istocie swej zajęciem umysłowym. Pogłębianie się podziału pracy powołuje do życia cały szereg specjalnych zawodów, wymagających mniej lub więcej wykwalifikowanej pracy umysłowej. Obecnie pod wpływem postępów naukowej organizacji pracy widzimy również i w pojedynczych przedsiębiorstwach przemysłowych silny wzrost liczby pracowników umysłowych, a w szczególności wszelkiego rodzaju biuralistów, w stosunku do liczby robotników. Zastępowanie pracy ludzkiej przez maszyny poz-

wala wprowadzić na wydatne zmniejszenie liczby robotników, lecz równocześnie wymaga powoływania do życia różnych laboratorjów, biur studiów technicznych, biur statystycznych i t. d. W ten sposób powstaje cała masa zawodów i stanowisk inteligenckich, a równocześnie redukuje się liczba miejsc, zajmowanych przez robotników i wogóle pracowników fizycznych. Podobne zjawisko jest naturalną konsekwencją tego, że rozwój gospodarczy może się odbywać tylko w miarę postępów cywilizacji, że działalność gospodarcza człowieka jest z natury swej działalnością mniej lub więcej intelektualną.

Stały wzrost liczby pracowników umysłowych w stosunku do liczby robotników, będący jedną z najbardziej charakterystycznych cech rozwoju gospodarczego, jest przez wielu ekonomistów traktowany, jako zjawisko niepożądane. Wychodząc z założenia, że praca umysłowa jest z natury swej nieprodukcyjna, liczni ekonomiści skłonni są uważać każdy wzrost liczby pracowników umysłowych, jako dodatkowe zbędne obciążenie kosztów produkcji dóbr materialnych. Twierdzenie tego rodzaju nie może być jednakże uznane za słuszne, gdyż wzrost personelu biurowego i administracyjnego może się bardzo często w dużym stopniu przyczynić do zwiększenia wydajności gospodarstwa indywidualnego lub społecznego. Jeżeli chodzi o pojedyncze przedsiębiorstwa, to powiększenie personelu biurowego może być wynikiem pewnych zmian w organizacji pracy, dających znaczne oszczędności w wydatkach na utrzymanie pracowników fizycznych, które mogą z nadwyżką skompensować wszelki wzrost kosztów utrzymania biur. Jeżeli zaś chodzi o wzrost wydatków na administrację państwową, to trzeba mieć na uwadze, że są one często dokonywane w celu udoskonalenia organizacji całego gospodarstwa społecznego, a zwłaszcza w celu poprawienia istniejącego systemu podziału dochodu społecznego. Oczywiście można i należy starać się o jaknajdalej idące zmniejszenie wydatków na administrację prywatną i publiczną, o ile tylko nie odbije się to ujemnie na jej wydajności, ale nie należy temu nadawać żadnego

specjalnego znaczenia, bo przecież zasada wydajności wymaga dokonywania oszczędności na wszelkiego rodzaju kosztach produkcji, a więc nie tylko na kosztach surowców i robocizny oraz amortyzacji kapitału, lecz również i na kosztach utrzymania personelu biurowego. W takich warunkach twierdzenie o szkodliwości tendencji do zwiększania liczby pracowników umysłowych, będące zresztą logiczną konsekwencją materialistycznego pojmowania ekonomji, nie może być uznane za słuszne, gdyż tendencja ta jest najzupełniej zgodna z zasadą wydajności.

W obrębie kapitału produkcyjnego możemy obserwować w miarę rozwoju gospodarczego cały szereg licznych przesunięć z jednego rodzaju dóbr produkcyjnych do drugiego. Każdy nowy wynalazek w dziedzinie techniki automatycznie pociąga za sobą odpowiednie zmiany we wzajemnem ustosunkowaniu różnych rodzajów dóbr produkcyjnych. Wynalazki, polegające na odkryciu jakiejś nowej użyteczności bogactw mineralnych, bądź powołują do życia zupełnie nowe gałęzie przemysłu, bądź też przyczyniają się do intensywnego rozwoju niektórych istniejących gałęzi, ale nigdy nie mogą wpłynąć na równomierny rozwój wszystkich rodzajów wytwórczości. Wskutek tego musi się zmienić w odpowiednim kierunku stosunek jednych rodzajów kapitału produkcyjnego do drugich. Co się zaś tyczy wynalazków, polegających na umożliwieniu mechanizacji produkcji, to muszą one pociągać za sobą przesunięcie się punktu ciężkości kapitału produkcyjnego w kierunku maszyn, aparatów i t. p. urządzeń produkcyjnych. Drugą zasadniczą przyczyną zmian we wzajemnem ustosunkowaniu różnych rodzajów kapitału produkcyjnego są wahania konsumcji. Ponieważ wytwarzanie każdego rodzaju dóbr konsumcyjnych wymaga innego procesu technicznego produkcji, a zatem i innych dóbr produkcyjnych, więc też każde przesunięcie w konsumcji musi pociągać za sobą odpowiednie zmiany we wzajemnem ustosunkowaniu różnego rodzaju dóbr produkcyjnych.

Co się wreszcie tyczy kapitału konsumcyjnego, to tutaj rozwój gospodarczy nie wywołuje żadnych poważniejszych przesunięć w proporcjach, zachodzących pomiędzy ilościami dóbr, należących do każdej z głównych grup, takich, jak odzież, domy mieszkalne, urządzenia mieszkaniowe i t. p. Potrzeby odzieżowe rozwijają się mniejwięcej proporcjonalnie do potrzeb mieszkaniowych, a im większe jest mieszkanie, tem więcej potrzeba mebli i innych urządzeń wewnętrznych. W takich warunkach rozwój gospodarczy może pociągać za sobą tylko pewne zmiany w obrębie każdej z głównych grup kapitału konsumcyjnego. Zmiany te polegają na zwiększaniu się ilości dóbr konsumcyjnych bardziej wartościowych, lepiej zaspakajających odpowiednie potrzeby, w stosunku do ilości dóbr mniejszej wartości, służących do zaspakajania tego samego rodzaju potrzeb. W szczególności daje się zauważyć coraz intensywniejsze zaspakajanie potrzeb estetycznych, co w dziedzinie dóbr materialnych znajduje swój wyraz w postaci nadawania im coraz bardziej estetycznego wyglądu.

§ 2. Ewolucja ustroju gospodarczego

Rzecz jasna, rozwój gospodarczy pociąga za sobą pewne zmiany w dziedzinie organizacji gospodarstwa społecznego, w dziedzinie ustroju gospodarczego. Charakterystyczny dla rozwoju gospodarczego proces coraz ściślejszego zespalandia się poszczególnych gospodarstw indywidualnych, w celu wytworzenia nierozzerwalnej całości w postaci gospodarstwa społecznego, znajduje swój wyraz w dziedzinie ustrojowej w postaci wyraźnej tendencji do kolektywizacji społeczeństwa, do stopniowego przechodzenia od indywidualistycznego ustroju gospodarczego do ustroju kolektywistycznego. Nie można jednakże powiedzieć, aby proces kolektywizacji życia gospodarczego odbywał się równomiernie lub chociażby z pewnem jednostajnem przyśpieszeniem albo opóźnieniem. Postępy w dziedzinie kolektywizacji odbywają się bowiem pewnymi skokami w taki sam mniejwięcej sposób, jak i wzrost

bogactwa społecznego. To też krzywa ustroju gospodarczego posiada kształt, zbliżony do krzywej rozwoju gospodarczego tych krajów, które przeżywają szereg kolejno po sobie następujących epok rozkwitu i upadku, jak to widzimy na wykresie, zamieszczonym na str. 219.

W dotychczasowym rozwoju gospodarczym można odróżnić dwie epoki z punktu widzenia ewolucji ustroju gospodarczego, z punktu widzenia postępów kolektywizacji gospodarstwa społecznego. Pierwsza epoka, polegająca na stopniowym zdobywaniu, a następnie rozwijaniu i utrwalaniu umiejętności organizacji wspólnej pracy, obejmuje cztery początkowe okresy historii gospodarczej, a mianowicie leśny, rzemieślniczy, myśliwski i pasterski. Druga epoka w dziejach ustroju gospodarczego, która się charakteryzuje rozwiązywaniem zagadnienia własności dóbr materialnych, rozpoczęła się z nastaniem okresu rolniczego, trwała przez cały okres handlowy oraz ubiegłą część okresu przemysłowego i nie została jeszcze zakończona.

W ciągu pierwszych dwóch okresów cywilizacji, a mianowicie w okresach leśnym i rzemieślniczym ustrój gospodarczy nie wychodził z ram czystego indywidualizmu. Każdy człowiek zdobywał pożywienie dla siebie i ewentualnie dla swojej rodziny na własną rękę, bez oglądania się na jakąkolwiek pomoc ze strony innych osobników. Życie gromadzkie, które w tym okresie stopniowo się wytworzyło, sprowadzało się właściwie tylko do naśladowania jednych ludzi przez drugich na podobieństwo naśladowania dorosłych przez dzieci. O jakimkolwiek podziale pracy, o jakiegokolwiek wspólnej organizacji w celu zdobywania środków do życia nie mogło być jeszcze mowy. To też okresy gospodarki leśnej i rzemieślniczej mogą być z punktu widzenia postępów kolektywizacji gospodarstwa społecznego reprezentowane przez początek krzywej rozwoju gospodarczego, charakteryzujący się minimalnym wzrostem.

Intensywniejsza kolektywizacja gospodarstwa społecznego rozpoczęła się dopiero w okresie myśliwskim

i polegała na tem, że ludzie nauczyli się urządzać wspólne polowania lub połowy ryb. Wykonywanie wspólnymi siłami całego szeregu czynności, mających doprowadzić do osiągnięcia upragnionej zdobyczy, jest tutaj pierwotną formą organizacji produkcji, a podział łupu pomiędzy uczestników polowania przedstawia się, jako zaczątkowa postać dokonywania podziału osiągniętego wspólnie dochodu społecznego. Okres myśliwski przedstawia się zatem jako okres szybkich postępów w dziedzinie kolektywizacji ustroju gospodarczego, odpowiada mu więc ten odcinek krzywej rozwoju gospodarczego, który charakteryzuje się gwałtownym wzrostem.

W okresie pasterskim kolektywizacja czyni jeszcze dalsze postępy, gdyż obok wspólnych łowów zjawia się wspólne pasanie bydła, a organizacja społeczna różniczkuje się coraz bardziej, pociągając za sobą powstanie wielostopniowej hierarchji społecznej. Postępy kolektywizacji, jakkolwiek odbywają się w dalszym ciągu, nie są jednak tak szybkie, jak w okresie myśliwskim, gdyż zbliża się już kres możliwości kolektywizacji w danych warunkach cywilizacyjnych. Organizacja wspólnej pracy czy to w dziedzinie myślistwa, czy też w dziedzinie pasterstwa, czy wreszcie w dziedzinie walk zbrojnych z obcemi plemionami, dosięga już szczytu swego rozwoju. Hordy koczowników z okresu pasterskiego tworzą już pewną zwartą i dość zróżniczkowaną organizację, która przedstawia się jako klasyczny przykład komunizmu pierwotnego. To też okresowi pasterskiemu odpowiada odcinek krzywej rozwoju gospodarczego, charakteryzujący się stopniowem słabnięciem tempa rozwoju aż do zupełnego zastoju, stanowiącego koniec pierwszej epoki w rozwoju cywilizacji.

Dru g a e p o k a ustroju gospodarczego zajmuje się już innym problemem ustrojowym, a mianowicie problemem własności. W pierwszej epoce cywilizacji, nawet w jej końcowym okresie pasterskim, kwestja własności zupełnie nie istniała. Prawo własności nie było wówczas jeszcze oddzielone od prawa posiadania, ponieważ kto znajdował się w posia-

daniu jakiegokolwiek dobra materialnego, mógł z niego dowolnie korzystać i swobodnie nim rozporządzać. Jeżeli zaś może być mowa o własności, to tylko o własności indywidualnej, która dotyczyła broni, odzieży, różnych naczyń, a także i zwierząt, będących przedmiotem hodowli. Komu raz zostało przyznane prawo użytkowania jakiegoś zwierzęcia, zwykle przez naczelnika plemienia, ten już mógł właściwie traktować to zwierzę, jako swoją własność indywidualną. O jakiegokolwiek wspólnej własności zwierząt nie może być tutaj mowy, gdyż ta osoba, która używa zwierzęcia, jest w istocie jego właścicielem. Co się zaś tyczy tego, że prawo użytkowania zwierzęcia musi być każdej osobie przyznane przez naczelnika plemienia, to nie jest to wyraz jakiegokolwiek własności wspólnej, lecz jedynie konieczności dokonania podziału pewnego rodzaju dochodu społecznego w postaci przychówku zwierząt. Jak wspólna zdobycz w polowaniu musi być w jakiś sposób podzielona pomiędzy wszystkie osoby, biorące w niem udział, tak też i wspólny dochód w postaci przychówku zwierząt musi ulec podziałowi. W takich warunkach trudno traktować należące do jakiejś hordy zwierzęta, jako pewnego rodzaju własność wspólną.

W okresie rolniczym również nie znano żadnej własności wspólnej, lecz jedynie indywidualną, i to nie tylko w późniejszej fazie rozwojowej, charakteryzującej się własnością feudalną, jak w wiekach średnich, albo patrycjuszowską, jak w Rzymie, lecz również i w fazie początkowej, związanej z koczowniczym trybem życia, która jest przez historyków gospodarstwa społecznego określana jako typowo kolektywistyczna. Wbrew powszechnie przyjętemu pogładowi nie było tam żadnej wspólnej własności ziemi, gdyż nie mogło być wogóle żadnej własności ziemi spowodu jej obfitości tak samo, jak do dzisiaj niema żadnej własności powietrza, światła i ciepła słonecznego, wody w rzekach i morzach i t. d. Jeżeli więc statut salicki, pochodzący z V wieku po Chrystusie, stwierdzając indywidualną własność zwierząt i ruchomości, nie wspomina o żadnych ograniczeniach w użytkowaniu zie-

mi, to nie dlatego bynajmniej, aby stał na gruncie wspólnej własności ziemi, lecz tylko dlatego, że uważał ziemię za własność niczyją. Panujące wówczas teorie ojców Kościoła, na przykład św. Ambrożego lub Klemensa z Aleksandrii, według których ziemia należy do Boga, a więc nie jest ani własnością indywidualną, ani też własnością społeczną, mogą przemawiać tylko na korzyść twierdzenia, że kwestja własności ziemi wówczas jeszcze nie istniała.

Zagadnienie własności ziemi pojawia się dopiero z chwilą przejścia od koczowniczego trybu życia do osiadłego, co było związane z wzięciem pod uprawę w zasadzie wszystkich nadających się do tego obszarów wskutek pewnego zagęszczenia ludności. Pod koniec okresu rolnego pojawia się również własność górnicza. W okresie handlowym rozwija się nowy rodzaj własności, a mianowicie własność rzemieślnicza oraz własność kupiecka. Obydwa te okresy, rolniczy oraz handlowy, można traktować, jako okresy typowo indywidualistyczne, gdyż były oparte na własności indywidualnej. Własność wspólna posiadała tu jeszcze stosunkowo małe znaczenie, gdyż ograniczała się do niewielkiej własności miejskiej oraz ewentualnie własności państwowej, która zresztą była jeszcze traktowana, jako osobista własność panującego. Stopniowy wzrost tej własności wspólnej można traktować, jako zapowiedź przechodzenia do ustroju kolektywistycznego.

Silniejsze tempo kolektywizacji gospodarstwa społecznego w formie wytwarzania własności wspólnej widzimy dopiero w okresie przemysłowym. Przedewszystkiem zwiększa się w dość szybkim tempie własność publiczna, zarówno państwowa, jak i samorządowa, zwłaszcza w dziedzinie środków komunikacyjnych. Własność ta stanowi coraz większy odsetek majątku społecznego. Drugą, niemniej ważną formą własności wspólnej, która rozwinęła się silnie w okresie przemysłowym, jest własność wszelkiego rodzaju spółek prywatnych. Tendencja do koncentracji kapitału pociąga za sobą stałe zastępowanie własności indywidualnej własnością wspól-

na, to też coraz większa część kapitału prywatnego jest skoncentrowana w spółkach, a zatem coraz większa część majątku społecznego staje się własnością spółek czyli t. zw. kapitału anonimowego. Rosnące zwiększanie kontroli działalności gospodarstw indywidualnych przez państwo, wzmagająca się ingerencja państwa w stosunki gospodarcze, a wreszcie zakładanie przedsiębiorstw państwowych są dalszym wyrazem stopniowego przekształcania się ustroju gospodarczego w kierunku kolektywistycznym. Istniejąca tendencja do upaństwowienia wszystkich środków produkcji dóbr materialnych, dająca się obserwować od dłuższego czasu, zrealizowana w praktyce dotychczas tylko w Rosji, nadaje okresowi przemysłowemu wybitne piętno szybkiej kolektywizacji życia gospodarczego.

Dotychczasowa ewolucja ustroju gospodarczego w drugiej epoce ustrojowej, rozpoczynającej się od okresu rolniczego, wykazuje wyraźną analogję do przebiegu zmian ustrojowych w pierwszej epoce. Okres rolniczy, charakteryzujący się w dziedzinie własności dóbr materialnych czystym indywidualizmem, stanowi zupełną analogję do okresu leśnego, który również nie wykazuje najmniejszych zaczątków kolektywizacji. Okres handlowy, odznaczający się minimalnym wzrostem własności wspólnej, będący w zasadzie okresem o charakterze typowo indywidualistycznym, można porównywać z okresem rzemieślniczym. Wreszcie okres przemysłowy, którego cechą charakterystyczną jest silna tendencja w kierunku kolektywizacji gospodarstwa społecznego, przedstawia wyraźną analogję do okresu myśliwskiego, w którym również odbywał się proces szybkiego wytwarzania się form zbiorowej działalności gospodarczej.

Jeżeli analogja pomiędzy rozwojem postępów kolektywizacji życia gospodarczego w obydwóch epokach rozwojowych jest zupełna, to należałoby oczekiwać, że po zakończeniu okresu przemysłowego, który wobec tego winien całkowicie zrealizować zasadę wspólnej własności dóbr materialnych, nastąpi jeszcze jeden okres cywilizacji, odzna-

czający się ustrojem kolektywistycznym, poczem dopiero mogłaby nastąpić nowa, trzecia skolei epoka rozwoju gospodarczego. Ta trzecia epoka rozwojowa nie naruszyłaby w żadnym razie zrealizowanej w drugiej epoce zasady wspólnej własności dóbr materialnych, podobnie jak i druga epoka nie naruszyła w niczem podziału pracy i tych zasad organizacji, które wytworzyły się w pierwszej epoce rozwojowej. Natomiast należy się spodziewać, że trzecia epoka przyniesie ze sobą jakieś nowe zagadnienia ustrojowe, które będą musiały być stopniowo rozwiązywane w kierunku od indywidualizmu do kolektywizmu, początkowo w tempie rosnącym, później zaś w tempie malejącym, zapowiadającym zbliżanie się czwartej epoki i t. d.

§ 3. Rozwój struktury gospodarstwa światowego

Na pierwotnym stadium rozwoju cywilizacji ludzkiej gospodarstwo światowe, jeżeli można wogóle o niem mówić, składało się z całego szeregu zupełnie od siebie niezależnych, a nawet zupełnie o sobie niewiedzących gospodarstw rodowych lub szczepowych. W miarę rozwoju gospodarczego, w miarę postępów cywilizacji liczba samodzielnych gospodarstw społecznych zmniejsza się coraz bardziej. Obok tego odbywa się proces nawiązywania coraz większej łączności pomiędzy poszczególnymi gospodarstwami, który musi czasem doprowadzić do zlania się wszystkich istniejących, dotychczas samodzielnych gospodarstw społecznych w jedno wielkie gospodarstwo, obejmujące wszystkie kraje na kuli ziemskiej. Ten proces stopniowego zespalania się gospodarstwa światowego odbywa się od początków cywilizacji ludzkiej, ale przebiega zupełnie inaczej w każdej z dwóch dotychczasowych epok rozwoju gospodarczego.

W pierwszej epoce rozwojowej zmniejszanie się liczby samodzielnych gospodarstw rodowych, szczepowych czy też plemiennych odbywało się drogą wymierania szczepów, gorzej od innych przystoso-

wanych do walki o byt. Początkowo niepomyślne warunki naturalne, a później także i walki szczepów między sobą przyczyniały się do znikania licznych szczepów. Ogólna liczba ludności świata niekoniecznie musiała być przez to zmniejszana, gdyż równocześnie mogła się zwiększać liczba osób, należących do każdego z tych szczepów, które znajdowały względnie pomyślne warunki bytowania. W rezultacie z końcem okresu pasterskiego liczba szczepów, istniejących na kuli ziemskiej, była już stosunkowo niewielka, ale zato każdy z tych szczepów liczył dość dużą liczbę członków.

W drugiej epoce rozwoju gospodarczego całkowita zagłada jakiegoś plemienia mogła się zdarzyć tylko w wyjątkowych wypadkach. Skoro bowiem ludzie nauczyli się uprawiać ziemię i hodować rośliny zbożowe, mieli możliwość gromadzenia stosunkowo znacznych zapasów żywności na zimę, co pozwalało im przetrwać nawet bardzo niepomyślne okresy. W takich warunkach wymieranie z głodu całych plemion mogło być zjawiskiem wyjątkowym. Również i wojny nie mogły już pociągać za sobą wymordowywania całych plemion, gdyż plemię podbite nie było już wybijane jak dawniej, lecz tylko brane do niewoli. Instytucja niewolnictwa, której ludy pasterskie właściwie nie znały, a która rozwinęła się bardzo silnie w okresie rolniczym, w bardzo znacznym stopniu przyczyniła się do utrzymania przy życiu istniejących plemion, przy równoczesnem ich przemieszaniu. Odtąd więc zmniejszanie się liczby grup biologiczno-społecznych, tworzących samodzielne gospodarstwa społeczne, odbywa się wyłącznie na drodze zlewania się ich w większe organizmy, na przykład na drodze łączenia się plemion w narody lub w państwa, obejmujące szereg różnych plemion.

Duży krok naprzód na drodze do zespalania poszczególnych gospodarstw społecznych był uczyniony w okresie rolniczym. Już wtedy bowiem powstawały organizacje państwowe, które łączyły w całość polityczną, a następnie również i gospodarczą cały szereg plemion, zwykle

zresztą pokrewnych ze sobą, z których później powstawały narody. Jest rzeczą drugorzędną, czy państwa powstawały drogą podboju wielu szczepów przez jedno plemię najeźdźcze, czy też drogą dobrowolnej unji, na przykład w celu skuteczniejszej obrony przed napastnikami. W obydwóch bowiem wypadkach powstanie organizacji politycznej było wstępem do zespolenia również i pod względem gospodarczym. Wprawdzie w okresie rolniczym każdy gród wraz z okolicznymi wsiami tworzył jeszcze pewien zamknięty organizm gospodarczy, produkujący w zasadzie wyłącznie na własne potrzeby, ale już nawet w tych warunkach były zawiązywane pewne węzły gospodarcze pomiędzy różnymi częściami państwa, chociażby tylko w postaci świadczeń na rzecz monarchy.

Okres handlowy pociąga za sobą postawienie pierwszych kroków w kierunku nawiązania łączności pomiędzy państwami za pośrednictwem handlu międzynarodowego. Państwa przestają już być zamkniętymi organizmami gospodarczymi. Rozwój handlu przyczynia się do powstawania coraz większej specjalizacji poszczególnych krajów w dziedzinie produkcji dóbr materialnych. Skoro zaś kraje specjalizują się w produkcji pewnych tylko artykułów, a inne towary sprowadzają z zagranicy, to ich samodzielność gospodarcza stopniowo zanika, stają się one bowiem pomału częściami większej całości gospodarczej. Równolegle odbywał się proces zacieśniania dość luźnych jeszcze węzłów gospodarczych pomiędzy różnymi okręgami jednego państwa. Znoszenie ciał wewnętrznych, pobieranych przez miasta, oraz innych utrudnień, stosowanych przez nie względem kupców, pochodzących z innych miast, chociażby należących do tego samego państwa, było widowym wyrazem zespalania się pod względem gospodarczym różnych terytoriów, było zakończeniem procesu fuzjonowania gospodarstw plemiennych.

Okres przemysłowy przynosi ze sobą łączenie się poszczególnych państw i państwerek w związki celne i gospodarcze, będące oznaką daleko posuniętego procesu zacieśniania się stosunków gospodarczych pomiędzy państwami.

W latach 1828 — 1871 odbywa się stopniowo proces łączenia się licznych państw niemieckich w jeden związek celny, a następnie również i polityczny. W roku 1848 powstaje związek celny szwajcarski, w roku 1901 — związek australijski, w roku 1903 — związek południowo-afrykański. Niezależnie od tego powstaje cały szereg preferencyjnych systemów celnych, zarówno kolonialnych t. j. zawieranych pomiędzy metropolją i jej kolonjami, jak i regionalnych, zawieranych przez państwa, sąsiadujące ze sobą. Wszystkie tego rodzaju systemy preferencyjne, polegające na wzajemnem udzielaniu sobie specjalnych ulg celnych, które mają zastosowanie wyłącznie dla towarów, pochodzących z państw, należących do danego systemu preferencyjnego, są właściwie tylko pewną formą przejściową pomiędzy całkowitą samodzielnością celną a unją celną, są jakgdyby częściowem znoszeniem barjer celnych pomiędzy temi państwami, które mają zamiar zawrzeć między sobą unję celną w bliższej lub dalszej przyszłości.

Istniejące obecnie w wielu państwach tendencje do samowystarczalności gospodarczej oraz do bardzo silnej ochrony przemysłu krajowego przy pomocy ceł, zakazów przywozu i t. d., niewątpliwie powstrzymują w pewnym stopniu proces zrastania się poszczególnych gospodarstw społecznych w gospodarstwo światowe, ale winny być traktowane, jako zjawisko przemijające. Był już w historii gospodarczej Europy podobny okres wprowadzania całego szeregu utrudnień w obrocie międzynarodowym, zwany okresem merkantylizmu, ale też po pewnym czasie nastąpiła reakcja w postaci liberalizmu w polityce handlowej. To też i dzisiaj można się spodziewać, że po współczesnej fali protekcjonizmu i handlu kompensacyjnego przyjdzie gwałtowna reakcja, wprowadzie już nie w postaci liberalizmu lecz w postaci intensywnego tworzenia związków celnych i gospodarczych pomiędzy państwami. Na tej drodze może nastąpić kiedyś zupełne zjednoczenie wszystkich państwowych organizmów gospodarczych w jeden wielki organizm, obejmujący wszystkie kraje i wszystkie kontynenty.

ROZDZIAŁ I

KREDYT I PIENIĄDZ

CZEŚĆ CZWARTA

TEORJA WYMIANY WEWNĘTRZNEJ

Motywem rozpatrywania teorii wymiany wewnętrznej jest pojęcie bogactwa, zarówno w sensie materialnym, jak i w sensie duchowym. Wynika z posiadania prawa własności prawa nabyciego zgodnie ze zwykłym rozumieniem pojęcia bogactwa — pojęcie prawa do bogactwa. Istnieją dwa zasadniczo różne rodzaje takich praw, a mianowicie: 1) prawa własności oraz 2) prawa kredytowe w szerokim znaczeniu tego pojęcia. O prawie własności mówimy wówczas gdy dobro które jest przedmiotem tego prawa, znajduje się w posiadaniu osoby, uprawnionej do rozporządzania tym dobrem i do korzystania z niego. O prawie kredytowym natomiast mówimy wtedy, gdy dane dobro nie znajduje się w posiadaniu właściciela lub wogóle osoby, uprawnionej do czerpania z niego korzyści, lecz w posiadaniu jakiejś innej osoby.

Kredyt w szerokim znaczeniu tego pojęcia powstaje w każdym wypadku oddzielenia własności od posiadania. Ogólna suma do bogactwa nie zwiększa się jednakże wskutek powstania praw kredytowych, gdyż prawa tego rodzaju, przysługujące właścicielom, są całkowicie kompensowane odpowiadającym im zobowiązaniami dłużników tak,

WYMIANY WŁAŚCIWOŚCI
TEORIA
CZĘŚĆ CZWARTA

ROZDZIAŁ I

KREDYT I PIENIĄDZ

§ 1. Pojęcie i rodzaje kredytu

Możność rozporządzania pewnymi dobrami, zarówno materialnymi jak i niematerialnymi, wynika z posiadania przez człowieka prawa do tych dóbr, nabytego zgodnie ze zwyczajami, uznaniami przez społeczeństwo. Obok więc pojęcia dobra musi istnieć pojęcie prawa do dobra, a obok pojęcia bogactwa — pojęcie prawa do bogactwa. Istnieją dwa zasadniczo różne rodzaje takich praw, a mianowicie: 1) prawa własności oraz 2) prawa kredytowe w szerokim znaczeniu tego pojęcia. O prawie własności mówimy wówczas gdy dobro, które jest przedmiotem tego prawa, znajduje się w posiadaniu osoby, uprawnionej do rozporządzania danym dobrem i do korzystania z niego. O prawie kredytowym natomiast mówimy wtedy, gdy dane dobro nie znajduje się w posiadaniu właściciela lub wogóle osoby, uprawnionej do czerpania z niego korzyści, lecz w posiadaniu jakiejś innej osoby.

Kredyt w szerokim znaczeniu tego pojęcia powstaje w każdym wypadku oddzielenia własności od posiadania. Ogólna suma praw do bogactwa nie zwiększa się jednakże wskutek powstawania praw kredytowych, gdyż prawa tego rodzaju, przysługujące wierzycielom, są całkowicie kompensowane odpowiadającymi im zobowiązaniami dłużników tak,

że w rezultacie ogólna suma praw do bogactwa netto, t.j. po potrąceniu zobowiązań, jest równa wartości całego bogactwa społecznego, a zatem jest równa ogólnej sumie praw własności. Jest to możliwe dzięki temu, że każde dobro musi mieć swojego właściciela, bez względu na to, czy to będzie osoba fizyczna czy też osoba prawna, a w szczególności państwo, takie bowiem dobro, które nie ma właściciela i z którego nikt nie może korzystać, nie jest właściwie żadnem bogactwem.

Kredytem sensu largo będziemy więc nazywali prawo do bogactwa, znajdującego się w posiadaniu innej osoby, fizycznej lub prawnej. Istnienie kredytu jest oparte na zaufaniu wierzyciela do dłużnika, na co wskazuje już samo pochodzenie słowa „kredyt” (od łacińskiego credere — wierzyć, ufać). Powstawanie kredytu odbywa się w ten sposób, że wierzyciel, mając zaufanie do swego dłużnika, powierza mu, innemi słowy, składa u niego część swojego bogactwa. Kredyt w szerokiem znaczeniu tego pojęcia jest więc w istocie depozytem. Pojęcia kredytu sensu largo i depozytu są wobec tego synonimami.

Odróżniamy dwa zasadnicze rodzaje depozytów, a mianowicie: 1) depozyt regularny (depositum regulare) czyli depozyt w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, który zachodzi wówczas, gdy dłużnik (przyjmujący skład) otrzymuje w posiadanie od wierzyciela (czyniącego skład) część jego bogactwa, ale bez prawa rozporządzania tem bogactwem lub też korzystania z niego; 2) depozyt nieregularny (depositum irregulare), wchodzący w rachubę wtedy, gdy dłużnik wraz z posiadaniem bogactwa otrzymuje od wierzyciela prawo rozporządzania niem lub przynajmniej prawo korzystania z niego.

Każdy depozyt, zarówno regularny, jak i nieregularny, może być dokonywany bezpłatnie lub też za pewnem wynagrodzeniem. W wypadku depozytu regularnego ewentualne wynagrodzenie należy się dłużnikowi czyli t. zw.

depozytarjuszowi od wierzyciela, a mianowicie ze względu na koszty, ponoszone przez niego przy przechowywaniu depozytu. Natomiast w wypadku depozytu nieregularnego ewentualne wynagrodzenie otrzymuje wierzyciel od dłużnika, ponieważ z reguły korzyści, jakie dłużnik może ciągnąć z posiadanego cudzego bogactwa, przewyższają wydatki na jego utrzymanie lub przechowywanie. O ile wierzyciel nie dostaje od dłużnika żadnego wynagrodzenia, mówimy o kredycie bezprocentowym, z czego wynika, że odsetki nie stanowią bynajmniej o istocie kredytu.

Przedmiotem kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia może być bogactwo wszelkiego rodzaju, a więc nie tylko majątek, ale i bogactwa osobiste. Bogactwa osobiste stają się przedmiotem depozytu regularnego w wypadkach opieki i kurateli, t. j. w tych wypadkach, kiedy zwyczaj lub ustawa z jakichkolwiek bądź powodów pozbawiają człowieka prawa rozporządzania samym sobą. Opiekun lub kurator są tutaj jakgdyby dłużnikami lub depozytarjuszami, a społeczeństwo — wierzycielem. Bogactwa osobiste stają się przedmiotem depozytu nieregularnego w wypadkach kredytu konsumcyjnego. Jeżeli dłużnik nabył na kredyt pewne dobra, lecz nie zdążył ich jeszcze skonsumować, można mówić, że przedmiotem kredytu jest kapitał konsumcyjny. Typowymi przykładami kredytu, opartego o istniejący kapitał konsumcyjny,³ są kredyty na kupno domów mieszkalnych oraz kredyty ratalne, udzielane konsumentowi przy sprzedaży samochodów, mebli, odzieży i innych przedmiotów. Jeżeli jednak osoba, korzystająca z kredytu konsumcyjnego, spożyła już zakupione dobra, lecz nie spłaciła jeszcze długu, zaciągniętego na ich kupno, to przedmiotem kredytu nie jest kapitał konsumcyjny, lecz bogactwo osobiste dłużnika. Wierzyciel udziela w podobnych wypadkach kredytu konsumcyjnego tylko dlatego, że może liczyć na zdolność zarobkowania dłużnika, która jest dla wierzyciela jedyną gwarancją zwrotu pożyczonego kapitału. Typowymi przykładami takiego kredytu konsumcyjnego, którego

przedmiotem są bogactwa osobiste, nie zaś kapitał konsumcyjny, są stypendja zwrotne oraz wszelkiego rodzaju pożyczki koleżeńskie, przyjacielskie i rodzinne.

Będziemy odróżniali następujące rodzaje kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia:

A. Depozyt regularny:

I. in specie

II. in genere

B. Depozyt nieregularny:

I. Pieniądz sensu largo:

1. pieniądz sensu stricto:

a) kruszcowy:

1) pełnowartościowy

2) niepełnowartościowy

b) papierowy

2. pieniądz kredytowy

II. Kredyt formalny:

1. kredyt rzeczowy:

a) in specie

b) in genere

2. kredyt pieniężny sensu largo:

a) kredyt pieniężny sensu stricto

b) akcje i udziały w przedsiębiorstwach

c) ubezpieczenia

3. kredyt mieszany:

a) rzeczowo-pieniężny

b) pieniężno-rzeczowy

III. Kredyt moralny:

1. zobowiązania rodzinne

2. ofiary na cele dobroczynne

3. stypendja bezzwrotne

Z punktu widzenia sposobu określania wysokości kredytu należy odróżniać trzy następujące rodzaje kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia:

1) należności i zobowiązania in specie, zachodzące wówczas, kiedy przedmiot kredytu jest określony zupełnie

dokładnie, tak mianowicie, że dłużnik może się zwolnić od zobowiązania tylko przez wydanie oznaczonego przedmiotu;

2) należności i zobowiązania in genere, czyli takie, przy których przedmiot kredytu jest określony tylko co do rodzaju i gatunku oraz co do ilości;

3) należności i zobowiązania pieniężne czyli takie, które są określone w abstrakcyjnych jednostkach rachunkowych.

§ 2. *Pieniądz*

Pieniądzem sensu largo nazywamy takie prawo do bogactwa, znajdującego się w posiadaniu innej osoby, fizycznej lub prawnej, które jest określone w abstrakcyjnych jednostkach rachunkowych i może być natychmiast zrealizowane w naturze. Możliwość wymagania w każdej chwili zapłaty długu w naturze odróżnia pieniądze od każdej innej należności pieniężnej, nawet bowiem należności natychmiast wymagalne dają jedynie prawo żądania wypłacenia odpowiedniej sumy w gotówce, albo nawet w pieniądzu, ale nie w naturze, a więc ani w towarach, ani też w jakichkolwiek usługach lub świadczeniach. Kto ma pewien wkład na rachunku bieżącym w banku, może każdej chwili zażądać zwrotu pieniędzy, ale nie towarów, których bank nie posiada i których żaden dłużnik z podobnego tytułu nie jest obowiązany dostarczać. Natomiast osoba, która znajduje się w posiadaniu jakichkolwiek pieniędzy, mających kurs w danym kraju, może bez żadnych formalności bankowych czy też wogóle kredytowych otrzymać odpowiednią ilość towarów lub jakichkolwiek innych świadczeń w naturze.

Pieniądzem sensu stricto będziemy nazywali prawo do bogactwa, znajdującego się w posiadaniu innej osoby, fizycznej lub prawnej, które jest określone w abstrakcyjnych jednostkach rachunkowych, jest natomiast wymagalne w naturze i wynika z solidarnego zobowiązania wszystkich członków społeczeństwa. Zależnie od tego, z jakiego materiału jest zrobiony doku-

ment, stwierdzający istnienie określonej wielkości praw pieniężnych, odróżniamy: 1) pieniądze kruszcowe, jeżeli znak wyobrażający pieniądz, jest wybity z kruszczu w postaci monety, oraz 2) pieniądze papierowe, jeżeli odpowiedni dokument jest sporządzony na papierze. Wśród pieniędzy kruszczowych odróżniamy: 1) pieniądze pełnowartościowe, jeżeli cena kruszczu, zawartego w monecie, jest równa jej wartości nominalnej, t. zn. jeżeli za odpowiednią ilość kruszczu można dostać taką samą ilość towarów, jak i za daną monetę; 2) pieniądze niepełnowartościowe czyli t. zw. bilon, jeżeli wartość nominalna monet jest wyższa od ceny zawartego w nich kruszczu.

Traktowanie pieniędzy pełnowartościowych, w szczególności zaś monet złotych, jako pewnej formy kredytu jest sprzeczne z poglądami t. zw. metalistów, według których pieniądze pełnowartościowe nie są żadnym znakiem, lecz bogactwem rzeczywistym, a mianowicie ze względu na zawarty w nich kruszec. Podobne stanowisko nie daje się jednak pogodzić z przyjętym przez nas pojęciem bogactwa, gdyż kruszec, użyty na cele monetarne nie może być uznany ani za kapitał konsumpcyjny, ani też za kapitał produkcyjny, ponieważ nie zaspakaja żadnych ludzkich potrzeb ani bezpośrednio, jako dobro konsumpcyjne, ani też pośrednio, jako środek produkcji. Taki kruszec nie jest więc bogactwem rzeczywistym, lecz tylko pewnym przedmiotem materialnym, z którego zrobiono dokument, stwierdzający istnienie pewnych praw pieniężnych. Pomiędzy wartością papieru, użytego do produkcji pieniędzy papierowych, a wartością niklu, brązu, miedzi lub srebra, zużytego w mennicy dla wybitcia bilonu, lub też wartością złota w monetach pełnowartościowych zachodzi tylko pewna różnica ilościowa, która nie może być uznana za decydującą dla istoty pieniądza i wartości reprezentowanych przezeń praw do bogactwa rzeczywistego. Wysoka cena złota i wogóle kruszczu, używanego do celów monetarnych, w stosunku do jego niskiej wartości użytkowej, materialnej i estetycznej, jest zresztą wynikiem

specjalnej polityki banków emisyjnych. Banki te podnoszą popyt na złoto, zakupując po stałej cenie każdą jego ilość, przekraczającą rozmiary zapotrzebowania na cele przemysłowe. Gdyby banki emisyjne nie miały obowiązku zakupywania całego nadmiaru złota, to cena jego musiałaby ulec znacznej niższe podobnie jak to się stało ze srebrem, którego cena w drugiej połowie XIX stulecia spadła prawie do połowy w związku z przejściem całego szeregu państw od waluty podwójnej, opartej na złocie i srebrze, do monometalizmu złotego.

Liczna grupa ekonomistów, odrzucając w prawdzie pogląd, że pieniądz kruszcowy pełnowartościowy jest bogactwem rzeczywistym, nie może się jednak zdecydować na uznanie tego rodzaju pieniądza, jako pewnej formy kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia. Powstające w związku z tem różne i d e a l i s t y c z n e, n o m i n a l i s t y c z n e koncepcje pieniądza są jednakże pozbawione wszelkiej realnej treści. Jeżeli bowiem pieniądz nie jest ani bogactwem rzeczywistym, ani też żadnem prawem do bogactwa, to w takim razie trudno zrozumieć, na czym się opiera jego wartość, jego zdolność do nabywania innych dóbr. Ta trudność może być łatwo usunięta, skoro się przyjmie, że pieniądz jest z natury swej zjawiskiem kredytowym. Pieniądz nie jest oczywiście kredytem w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, nie powstaje bowiem wskutek jakiejś umowy pomiędzy dwoma lub więcej kontrahentami, jego istnienie wiąże się jednak z powstawaniem pewnego rodzaju zobowiązań solidarnych, którym przecież nie można odmówić charakteru kredytowego.

W wypadku pieniądza kruszcowego pełnowartościowego wierzycielem jest posiadacz pieniądza, a jego solidarnymi dłużnikami są wszyscy ludzie na kuli ziemskiej. Dłużnik solidarny, który całkowicie zaspokoił pretensje wierzyciela, może dochodzić swej należności od pozostałych współdłużników. W analogicznej sytuacji znajduje się również i ta osoba, która oddała część posiadanego bogactwa wzamian za pieniądze. Jej także przysługuje

prawo dochodzenia swej należności od innych solidarnych dłużników, a mianowicie drogą nabycia za otrzymane pieniądze jakichkolwiek towarów lub usług albo też pewnych obiektów majątkowych. Pomiędzy zwykłymi zobowiązaniami solidarnymi, powstającymi na podstawie umów, zawieranych przez pewne określone grupy osób, a analogicznymi zobowiązaniami, wynikającymi z istnienia pieniądza kruszcowego pełnowartościowego, zachodzi jednak ta różnica, że w pierwszym wypadku wysokość długu, przypadająca na każdego solidarnego dłużnika, jest dokładnie określona, gdy tymczasem w drugim wypadku dłużnicy nie tylko nie wiedzą, jaka część długu na nich przypada, ale w ogóle nie uświadamiają sobie istnienia ciążących na nich zobowiązań. Nieświadomość istnienia zobowiązań nie może być jednak uważana za dostateczną przyczynę do traktowania tych zobowiązań jako nieistniejących.

Z analogicznymi zobowiązaniami solidarnymi, jak w wypadku pieniądza kruszcowego pełnowartościowego, mamy do czynienia również i w wypadku pieniądza papierowego, z tą jednak różnicą, że solidarnymi dłużnikami są tutaj tylko ludzie, mieszkający na terytorjum tego państwa, które dokonało emisji pieniądza papierowego. Charakter zobowiązania solidarnego występuje tu nawet wyraźniej, niż w wypadku pieniądza kruszcowego, ponieważ zobowiązanie mieszkańców danego państwa do przyjmowania pieniędzy papierowych bez żadnych ograniczeń wynika z ustawy państwowej, nadającej pieniądзом papierowym moc zwalniania od zobowiązań. Ma to znaczenie o tyle, że prawo cywilne zna zobowiązania solidarne, powstające na zasadzie obowiązków, nakładanych na pewne grupy mieszkańców państwa przez ustawy, a nie tylko takie zobowiązania solidarne, które powstają na mocy umowy pomiędzy pewną liczbą osób.

W wypadku bilonu czyli pieniądza kruszcowego niepełnowartościowego również mamy do czynienia z zobowiązaniami solidarnymi, nakładanymi przez państwo na wszystkich jego mieszkańców na mocy jakiejś ustawy. Obowiązek

przyjmowania bilonu jako zapłaty jest tu jednak ograniczony do pewnej sumy, czego nie ma zupełnie przy pieniądzu papierowym i czego w zasadzie nie powinno być przy zobowiązaniach solidarnych. Pewien wyjątek od ogólnej zasady, że wierzyciel może żądać od dłużnika solidarnego całej należności, a nie tylko jej części, jest tu jednak podyktowany pewnymi względami technicznymi. Chodzi tu tylko o to, aby nikogo nie zmuszać do przyjmowania zbyt wielkiej ilości monet, co przedstawia pewną niewygodę ze względu na konieczność poświęcania dość długiego czasu na przeliczanie ich oraz z uwagi na koszt transportowania i trudności przechowywania znaczniejszych ilości bilonu. Wszelkie tego rodzaju względy techniczne dostatecznie usprawiedliwiają pewien wyjątek od ogólnych zasad, jaki przedstawia ograniczenie zdolności bilonu do zwalniania od zobowiązań.

Pieniądzem kredytowym nazywamy taki rodzaj pieniądza w szerokim znaczeniu tego pojęcia, który jest oparty nie na zobowiązaniu solidarnem całego społeczeństwa, lecz jedynie na zobowiązaniu instytucji emisyjnej. Do pieniędzy kredytowych zaliczamy więc: a) banknoty czyli natychmiast płatne zobowiązania banków, stwierdzone dokumentami, brzmiącemi na okaziciela, oraz b) prywatne pieniądze zdawkowe czyli natychmiast płatne zobowiązania innych instytucyj, oprócz banków i Skarbu Państwa, stwierdzone dokumentami na okaziciela i zastępujące w obiegu bilon w wypadkach jego niedostatecznej ilości. Ta druga forma pieniądza kredytowego jest zjawiskiem wyjątkowem i zdarza się tylko w okresach wielkich zaburzeń w obiegu pieniężnym, w szczególności zaś podczas wojny.

Pieniądze kredytowe nie są prawami do bogactwa, natychmiast wymagalnemi w naturze, jak pieniądze w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, gdyż rzeczywiste bogactwa, będące przedmiotem tego rodzaju kredytu, znajdują się w posiadaniu osób, które jako dłużnicy banku emisyjnego są zobowiązane do zwrotu długu nie natychmiast lecz w pewnym terminie. Posiadacze pieniędzy kredytowych nie mogą

więc wymagać wydania odpowiedniej ilości bogactw, jak posiadacze monet i pieniędzy papierowych, mają jednakże możliwość natychmiastowej realizacji banknotów w naturze, ponieważ banknoty są chętnie przyjmowane przez wszystkich sprzedawców i przez wszystkich dłużników, jako wygodny środek płatniczy. Banknoty, jako zobowiązania znanej w całym kraju instytucji emisyjnej, cieszącej się całkowitem zaufaniem społeczeństwa co do wypłacalności, mogą być przyjmowane przez wszystkich bez żadnej obawy o narażenie się na stratę. W takich warunkach nie jest więc konieczne, aby pieniądze kredytowe były przez ustawę państwową wyposażone w przywilej zwalniania od zobowiązań. Nie mówiąc już o różnego rodzaju prywatnych biletach zdawkowych, które nigdy nie posiadają takiego przywileju, nawet banknoty niezawsze są prawnym środkiem płatniczym. W przywilej zwalniania od zobowiązań nie są na przykład wyposażone „National bank notes” i „Federal Reserve bank notes” w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, a mimo to obieg ich odbywa się łatwo i bez przeszkód.

Czeków i weksli, będących również pewnymi środkami obiegowymi podobnie jak i banknoty, nie należy zaliczać do pieniędzy kredytowych, gdyż można używać ich jako środków zapłaty tylko wówczas, gdy nabywca, jako wystawca czeku albo też jako wystawca lub żyrant weksła, jest znany sprzedawcy. Ta okoliczność bardzo utrudnia czekom i weksłom ich obieg, czego nie widzimy zupełnie ani przy pieniądzach sensu stricto, ani nawet przy pieniądzach kredytowych, które są chętnie przyjmowane przez wszystkich. Wobec tego чеки i weksle winny być zaliczane do specjalnych form kredytu pieniężnego.

§ 3. *Kredyt formalny*

Kredytem formalnym będziemy nazywali takie prawo do bogactwa, znajdującego się w posiadaniu innej osoby fizycznej lub prawnej, uprawnionej do korzystania z tego bogactwa, przy którym wysokość zobowiązania

jest bądź dokładnie ustalona, bądź też podlega specjalnym warunkom, zupełnie niezależnym od woli dłużnika.

Kredytem rzeczowym nazywamy taki kredyt formalny, który został udzielony w naturze i jest wymagalny w naturze. Kredyt rzeczowy jest zawsze udzielany in specie, natomiast jego zwrot bywa dokonywany bądź in specie, bądź też in genere.

Kredytem in specie nazywamy taki kredyt rzeczowy, przy którym dłużnik jest zobowiązany do zwrotu wierzycielowi tego samego bogactwa, jakie od niego otrzymał. Zaliczamy tutaj najem rzeczy, zarówno nieruchomości, jak i ruchomości, oraz wygodzenie czyli pożyczkę do używania. Różnica pomiędzy najmem, a wygodzeniem polega w zasadzie tylko na tem, że biorący w najem płaci z reguły pewien czynsz, gdy tymczasem osoba, korzystająca z wygodzenia, nie płaci żadnych odsetek. Z tego względu najem dotyczy zazwyczaj bogactw, przedstawiających stosunkowo dużą wartość, gdy tymczasem wygodzenie spotyka się częściej tylko wówczas, gdy chodzi o rzeczy, nieprzedstawiające większej wartości. Poza tem najem rzeczy spotyka się z reguły pomiędzy ludźmi obcymi sobie, a wygodzenie stosuje się wobec krewnych, przyjaciół i kolegów. Przedmiotem najmu mogą być te same rzeczy co i wygodzenia, jak na przykład książki, maszyny, samochody, domy mieszkalne lub mieszkania, wogóle zaś wszelki kapitał konsumpcyjny lub produkcyjny, lecz nie obrotowy. Przedmiotem najmu, lecz nie wygodzenia, bywają również i bogactwa naturalne; w takim jednak wypadku najem nazywa się dzierżawą.

Kredytem in genere nazywamy taki kredyt rzeczowy, przy którym dłużnik zobowiązuje się wobec wierzyciela do zwrotu tej samej ilości bogactw, w takim samym gatunku i takiej samej jakości. Chodzi tu więc o zwykłą pożyczkę, udzieloną w naturze. Zwrot bogactwa in genere jest zastrzegany zasadniczo tylko w tych wypadkach, gdy chodzi o kapitał obrotowy, który może dać dłużnikowi ko-

rzyści tylko w wypadku całkowitego jego zużycia. Zastrzeżenie w podobnych wypadkach zwrotu in specie odbierałoby transakcji cechy kredytu. Zwrot kapitału obrotowego in specie może być zastrzegany przy depozycie regularnym, lecz nie przy kredycie.

Kredytem pieniężnym sensu largo będziemy nazywali taki kredyt formalny, który jest udzielany i wymagany w pieniądzach. Wierzyciel nie może z tytułu takiej należności pieniężnej zrealizować swych praw do bogactwa bezpośrednio w naturze, lecz musi się zwrócić do swego dłużnika z żądaniem zwrotu długu, otrzymać od niego należność w gotówce, a dopiero potem może uzyskać równowartość gotówki w towarach lub usługach albo też w odpowiedniej ilości jakichkolwiek bogactw rzeczywistych, ewentualnie zaś może zażądać wręczenia mu kwitów depozytowych.

Kredytem pieniężnym sensu stricto będziemy nazywali taki kredyt pieniężny, przy którym wysokość zobowiązania i ewentualnie odsetek jest zgóry ustalona. Wchodzą tu w rachubę wszelkiego rodzaju wkłady w bankach oraz należności od osób i firm, zarówno natychmiast wymagalne, jak i wymagalne za wypowiedzeniem lub też w ściśle określonym terminie. Należą tu również niepodniesione przekazy, sumy inkasowe i t. p.

Specjalną formę kredytu pieniężnego w ścisłym znaczeniu tego pojęcia stanowi t. zw. kredyt emisyjny, t. j. taki kredyt pieniężny, który jest stwierdzony dokumentami imiennymi lub na okaziciela w postaci t. zw. papierów procentowych. Pomiędzy kredytami gotówkowymi a kredytami emisyjnymi niema właściwie żadnej istotnej różnicy. Kredyty emisyjne są co prawda z reguły kredytami długoterminowymi, zwykle podlegającymi spłaceniu drogą stopniowej amortyzacji, ale i długoterminowe kredyty gotówkowe mogą być również kredytami amortyzacyjnymi. Z drugiej znów strony istnieją papiery procentowe krótkoterminowe. W takich warunkach kredyt emisyjny jest tylko specjalną formą kre-

dytu pieniężnego w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, co posiada znaczenie o tyle, że ta forma nadaje papierom procentowym łatwość cyrkulacji i umożliwia wprowadzenie ich na giełdę.

Odróżniamy dwie kategorie papierów procentowych: 1) obligacje, będące zobowiązaniami instytucji, które dokonały ich emisji (państwa, związków komunalnych, banków, przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i transportowych), gwarantowanymi majątkiem tych instytucji, oraz 2) listy zastawne, będące zabezpieczonymi hipotecznie zobowiązaniami solidarnymi wszystkich osób, korzystających z tego rodzaju kredytu za pośrednictwem danej instytucji kredytowej. Kredyty emisyjne, zabezpieczone obligacjami, pod względem techniki emisji zbliżają się do kredytów gotówkowych, są bowiem udzielane w gotówce i wymagalne w gotówce. Natomiast technika listów zastawnych jest często inna, wtedy mianowicie, gdy dłużnik zamiast gotówki otrzymuje do ręki listy zastawne, które sam spienięża na rynku. Zwolnienie z zobowiązań względem instytucji emisyjnej następuje również i w tym wypadku zasadniczo w gotówce, mianowicie w ratach amortyzacyjnych. Możliwość spłacania zobowiązań w listach zastawnych nie wystarcza do odróżnienia listów zastawnych od obligacji, gdyż zwolnienie się od długu obligacyjnego również często może nastąpić przez wykup odpowiedniej ilości obligacji.

Akcje i udziały w przedsiębiorstwach są to takie kredyty pieniężne w szerokim znaczeniu tego pojęcia, przy których wysokość zobowiązania jest uzależniona od sytuacji materialnej dłużnika. Wierzycielem jest tutaj osoba fizyczna, a mianowicie akcjonariusz lub udziałowiec, a dłużnikiem — osoba prawna: spółka akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnia, spółka firmowa, spółka komandytowa i t. p. Kredyt tego rodzaju powstaje drogą wniesienia przez akcjonariusza lub udziałowca odpowiedniej sumy pieniężnej do kasy spółki lub na jej rachunek w banku. Takie wypadki, w których akcjonariusz

lub udziałowiec wnosi jako swój udział nie gotówkę, lecz pewne obiekty majątkowe, należy traktować, jako transakcje podwójne, a mianowicie jako umowę spółki i umowę kupna-sprzedaży, w której spółka nabywa od jednego lub kilku udziałowców pewne obiekty majątkowe. Kredyt tego rodzaju może być umorzony również tylko w gotówce, a mianowicie przez wypłacenie akcjonariuszom lub udziałowcom ich udziałów w majątku spółki. Wysokość sum otrzymanych przez akcjonariuszów lub udziałowców z natury rzeczy zależy od tego, jak dana spółka prosperowała i jak wielki majątek zdołała zgromadzić. W tych wypadkach, kiedy spółka nie ulega likwidacji, można traktować akcje i udziały, jako pewnego rodzaju rentę wieczystą, która różni się od zwykłej renty wieczystej tem, że odsetki nie są tutaj stałe, lecz zmienne, gdyż są wypłacane w postaci dywidendy zależnie od rentowności przedsiębiorstwa.

Prawo akcjonariusza lub udziałowca brania udziału w zarządzaniu spółki, albo przynajmniej wykonywania nadzoru nad czynnościami przedsiębiorstwa, nie może być uznane za dostateczny powód do tego, aby akcjom i udziałom w przedsiębiorstwach odmawiać charakteru kredytu, ponieważ i przy kredycie pieniężnym w ścisłym znaczeniu tego pojęcia wierzyciele bardzo często zastrzegają sobie prawo nadzoru nad czynnościami dłużnika, w szczególności zaś nad sposobem użytkowania przez niego otrzymanego kapitału.

Należy pozatem mieć na uwadze, że różnice pomiędzy akcjami a obligacjami bardzo często są trudne do uchwycenia. Oprócz bowiem akcyj zwykłych istnieją jeszcze i t. zw. akcje uprzywilejowane, które właściwie stanowią pewną formę pośrednią pomiędzy akcjami zwykłymi a obligacjami. Zwłaszcza wówczas, gdy akcje uprzywilejowane nie biorą udziału w zyskach narówni z akcjami zwykłymi, lecz mają zagwarantowaną stałą dywidendę, niczem prawie nie różnią się one od obligacyj. Często zdarza się zamiana obligacyj na akcje. Prawo do majątku spółki ma nie tylko akcjonariusz albo udziałowiec, lecz również i posiadacz obligacji.

Różnica pomiędzy nimi polega właściwie tylko na tem, w jaki sposób partycypują oni w podziale zysków oraz w majątku spółki. W praktyce różnice te bardzo często zacierają się, co jest powodem, że akcje i papiery procentowe są zwykle obejmowane wspólnem pojęciem papierów wartościowych. Pozatem w amerykańskiej literaturze ekonomicznej kapitał akcyjny i kapitał obligacyjny czyli zobowiązania spółki z tytułu znajdujących się w obiegu obligacyj danej spółki jest bardzo często obejmowany ogólną nazwą „capitalization”.

Ubezpieczenia wszelkiego rodzaju, zarówno majątkowe, jak i życiowe oraz społeczne są również pewnego rodzaju kredytem pieniężnym w szerokim znaczeniu tego pojęcia. Wierzyicielem jest tutaj każda osoba ubezpieczona lub ewentualnie jej spadkobiercy, a dłużnikiem—zakład ubezpieczeniowy. Składki spełniają tutaj rolę z wielu względów bardzo zbliżoną do roli wkładów oszczędnościowych, zwłaszcza wówczas, gdy są opłacane regularnie przez dłuższy okres czasu. Z drugiej znów strony odszkodowania, emerytury, zapomogi i wszelkie sumy, wypłacane przez zakłady ubezpieczeniowe osobom ubezpieczonym lub ewentualnie ich spadkobiercom, należy traktować jako zwrot dokonanych wkładów, jako spłatę długu, zaciągniętego przez instytucję ubezpieczeniową.

Różnica pomiędzy ubezpieczeniami a kredytem pieniężnym w ścisłym znaczeniu tego pojęcia polega na tem, że przy ubezpieczeniach dłużnik zwraca nie tę sumę, jaką otrzymał, ewentualnie wraz z odsetkami, lecz zupełnie inną, a mianowicie zależnie od różnych czynników, mających w mniejszym lub większym stopniu charakter losowy. Przy ubezpieczeniach wysokość wypłacanych odszkodowań, emerytur, zapomóg i t. d. jest w jednych wypadkach mniejsza, w innych zaś większa od sumy składek, otrzymanych od ubezpieczonego, z uwzględnieniem odsetek. Od akcji i udziałów w przedsiębiorstwach ubezpieczenia różnią się głównie tem, że wysokość odszkodowań i innych sum, otrzymywanych przez ubezpieczonych od instytucji ubezpieczeniowych, nie jest

wcale proporcjonalna do świadczeń ze strony ubezpieczonych gdy tymczasem wysokość dywidend i sum, osiąganych z likwidacji majątku spółek, jest dokładnie proporcjonalna do wysokości akcji i udziałów. Nieproporcjonalność wzajemnych świadczeń przy ubezpieczeniach nie może być powodem odmawiania ubezpieczeniom charakteru *sui generis* kredytu, gdyż instytucje ubezpieczeniowe są tak jak i banki zbiornicami kapitałów pieniężnych, które lokują bądź w nieruchomościach bądź też w papierach wartościowych.

Kredytami mieszanymi będziemy nazywali kredyty formalne, udzielane w naturze a wymagalne w pieniądzach, lub też kredyty udzielane w pieniądzach a wymagalne w naturze. W pierwszym wypadku będziemy mówili o kredytach rzeczowo-pięiężnych, w drugim zaś—o kredytach pieniężno-rzeczowych. Kredyty tego rodzaju powstają przy wszelkiego rodzaju aktach wymiany: przy kupnie - sprzedaży, przy najmie rzeczy i usług i t. p. Potrzeba tego rodzaju kredytów wynika bądź stąd, że poprostu ze względów technicznych moment zapłaty musi się różnić od momentu, wydania towaru lub wyświadczania usługi, bądź też stąd, że nie wszyscy w jednakowym stopniu mają możność korzystania z kredytu bankowego. Te osoby, które z tych czy innych względów nie mogą korzystać z kredytu bezpośrednio w banku, korzystają z niego za pośrednictwem osób, mających łatwiejszy dostęp do źródeł kredytu bankowego.

Do kredytów rzeczowo-pięiężnych zaliczamy kredyty towarowe, t. j. kredyty, udzielane przez sprzedającego kupującemu, oraz kredyty, udzielane przez wyświadczającego usługi korzystającemu z usług, zachodzące w tych wszystkich wypadkach, kiedy zapłata za usługi następuje zdołu. Chodzi tu o usługi w szerokiem znaczeniu tego pojęcia, a więc nie tylko o usługi wolnych zawodów, administracji publicznej, usługi osobiste i t. p., lecz również i o usługi, pracowników przy produkcji towarów oraz o usługi, polegające na udzielaniu kredytu *sensu largo*. We wszystkich tego rodzaju wypadkach świadczenie usług odbywa się w spo-

sób ciągły, a zapłata ze względów technicznych—tylko w pewnych umówionych lub przyjętych zwyczajowo terminach. Naprzykład w wypadku pracy robotnika przedsiębiorca otrzymuje prawo własności do rezultatów tej pracy stopniowo, w miarę jej wykonywania, a płaci za nią dopiero po pewnym czasie; pracodawca jest tu więc dłużnikiem, a robotnik—wierzycielem. Podobnie w wypadku usług w postaci kredytu, dłużnik jest winien nie tylko kapitał, lecz również niezapłacone odsetki, o ile one są płatne zdołu.

Do kredytów pieniężno-rzeczowych zaliczamy analogicznie wszelkie zadatki i zaliczki na towary, na wykonywane dostawy i roboty, płacone zgóry wynagrodzenia za pracę, odsetki, czynsze i t. p. Poważniejsze znaczenie mogą tu mieć głównie zaliczki na wykonywane roboty, które wynikają stąd, że przedsiębiorca, wykonywający zamówienia, nie ma często możliwości korzystania z kredytu w banku, musi więc korzystać z kredytu, udzielanego mu przez osobę lub przedsiębiorstwo, zamawiające daną robotę. Co się tyczy zaliczek na płace, to mogą one być traktowane jako kredyty pieniężno-rzeczowe tylko wtedy, gdy przy najbliższej wypłacie są potrącane w całości; w przeciwnym razie, a więc zwłaszcza wówczas, gdy są spłacane ratami, należy je traktować, jako kredyty pieniężne sensu stricto.

§ 4. Kredyt moralny

Kredytem moralnym będziemy nazywali takie prawo do bogactwa, znajdującego się w posiadaniu innej osoby, fizycznej lub prawnej, uprawnionej do korzystania z tego bogactwa, kiedy wysokość zobowiązania jest w zasadzie pozostawiona swobodnej ocenie dłużnika, opartej na jego poczuciu słuszności i obowiązku.

Zobowiązania rodzinne są najważniejszą i najbardziej rozpowszechnioną formą kredytu moralnego. Członkowie rodziny, którzy rozporządzają dochodem, przewyższającym minimum egzystencji, mają obowiązek utrzymywania tych krewnych, którzy nie mają żadnego dochodu, lub też

tych, których dochód nie wystarcza na utrzymanie. Trzeba więc utrzymywać dzieci, starców, chorych i osoby niezdolne do pracy, trzeba dawać na utrzymanie również i tym członkom rodziny, którzy z jakichkolwiek powodów nie mają pracy i t. d. Obowiązek tego rodzaju nie jest obowiązkiem formalnym, gdyż wysokość świadczeń nie jest określona, lecz pozostawiona swobodnej ocenie członka rodziny, od którego woli zależy, czy będzie on wogóle ponosił świadczenia i w jakiej wysokości. Obowiązek ten jest jednakże na tyle silny i uznany przez społeczeństwo, przynajmniej w stosunku pomiędzy rodzicami i dziećmi, że posiada nawet sankcję prawną.

W wypadku zobowiązań rodzinnych dłużnikami są osoby, zobowiązane do świadczeń na rzecz krewnych, a wierzycielem — społeczeństwo, z tego mianowicie tytułu, że stworzony przez nie istniejący system podziału dóbr przeznacza dochody jednostki na zaspokojenie potrzeb całej rodziny. Społeczeństwo przeznacza tylko niewielką część dochodu społecznego bezpośrednio na utrzymywanie i kształcenie młodego pokolenia, na utrzymywanie starców i bezrobotnych, na leczenie chorych i t. d. Bardzo znaczna część dochodu społecznego jest przekazywana osobom pracującym, które z tego tytułu winny utrzymywać w interesie całego społeczeństwa wszystkich potrzebujących pomocy członków rodziny. Z chwilą, gdy społeczeństwo samo będzie gromadziło fundusze na utrzymywanie dzieci, starców, chorych i bezrobotnych, gdy na przykład będzie nakładało na ten cel wyższe podatki, to wówczas zobowiązania rodzinne będą w odpowiednim stopniu zmniejszone. Osoby, uprawnione do korzystania z pomocy członków rodziny, mogą z niej korzystać w imieniu i w interesie społeczeństwa, które na ten cel łoży fundusze drogą odpowiedniego podziału dochodu społecznego.

Ofiary na cele dobroczynne należy traktować, jako częściową spłatę długu, zaciągniętego wobec społeczeństwa w postaci uprzywilejowania pod względem

wysokości dochodów w porównaniu z innymi członkami społeczeństwa. Kto ma większe dochody, powinien poświęcać większe sumy na cele dobroczynne. Dobroczynność leży w interesie społeczeństwa, gdyż tą drogą zapobiega się marnowaniu energii ludzkiej i bogactw osobistych. Obowiązek składania ofiar na cele dobroczynne może ustać z chwilą, gdy odpowiednie sumy na te cele będą przewidziane w budżecie państwowym czy też w budżetach samorządowych.

Stypendja bezzwrotne, wbrew odmiennym pozorom, należy również traktować, jako pewnego rodzaju kredyt moralny. Osoba, korzystająca z takiego stypendjum, nie ma wprawdzie formalnego obowiązku zwrócenia społeczeństwu odpowiedniej sumy w pieniądzu, ale ma obowiązek moralny dostarczenia temu społeczeństwu wyprodukowanych przez siebie bogactw duchowych. Stypendja bezzwrotne są więc udzielane z reguły tym osobom, które mają zamiar poświęcić się badaniom naukowym, pracy artystycznej, a zatem zawodom mało popłatnym. Stypendja, udzielane na studia, zapewniające w przyszłości wysokie stosunkowo zarobki, mogą być stypendjami zwrotnymi, t. j. pewną formą kredytu formalnego, ale w wypadku studiów, nieprzynoszących materialnych korzyści, zwrócenie stypendjum może się okazać zbyt wielkim ciężarem.

Kredyt moralny jest pod pewnym względem przeciwieństwem kredytu w postaci pieniądza sensu stricto. Gdy bowiem w wypadku pieniądza wierzycielem jest jednostka, a mianowicie posiadacz pieniądza, a dłużnikiem—całe społeczeństwo, to w wypadku kredytu moralnego odwrotnie: jednostka jest dłużnikiem, a społeczeństwo—wierzycielem. Co się zaś tyczy kredytu formalnego, to zajmuje on pod tym względem zupełnie inną pozycję, gdyż zarówno dłużnikiem, jak i wierzycielem może być w tym wypadku tylko jednostka, a mianowicie osoba fizyczna lub prawna.

ROZDZIAŁ II

MECHANIZM WYMIANY

Przez wymianę w szerokim znaczeniu tego pojęcia rozumiemy wszelkie czynności produkcyjne, mające na celu podniesienie wartości dóbr istniejących drogą zmiany ich właściciela. Wymiana przyczynia się do powiększenia bogactwa społecznego w taki sposób, że prawo własności jakiegoś dobra jest przenoszone z osoby, dla której przedstawia ono stosunkowo małą wartość, na tę osobę, dla której dane dobro ma wartość względnie dużą.

Wymiana w ścisłym znaczeniu tego pojęcia jest to pewien akt prawny, polegający na wzajemnem przenoszeniu z jednej osoby na drugą jakichkolwiek praw do bogactwa, czyli zamiana praw do bogactwa. Można wyodrębnić trzy zasadnicze rodzaje wymiany sensu stricto, a mianowicie: 1) wymianę naturalną, która zachodzi wówczas, gdy prawa własności do jednych dóbr są zamieniane na prawa własności do innych dóbr, 2) wymianę pieniężną, polegającą na zamianie praw własności na jakiegokolwiek prawa kredytowe czyli na wierzytelności w szerokim znaczeniu tego pojęcia, oraz 3) przelew wierzytelności w szerokim znaczeniu tego pojęcia czyli operacje kredytowe sensu largo, które polegają na zamianie jednych wierzytelności sensu largo na inne.

§ 1. Siła nabywcza

Siłą nabywczą nazywamy możność nabywania jakichkolwiek dóbr. Posiadanie określonej siły nabywczej jest więc warunkiem, bez którego nie może być mowy o jakimkolwiek akcie wymiany, tylko bowiem ta osoba, która rozporządza pewną siłą nabywczą, wchodzi w rachubę, jako ewentualny nabywca. Przy wymianie naturalnej siłą nabywczą posiada każda osoba, która znajduje się w posiadaniu jakichkolwiek dóbr przeznaczonych na wymianę, tylko bowiem wzamian za te dobra można otrzymać inne. Natomiast przy wymianie pieniężnej posiadanie pewnej ilości dóbr samo przez się nie daje nikomu możności nabywania jakichkolwiek towarów na rynku, gdyż z charakteru wymiany tego rodzaju wynika, że dobra mogą być nabywane tylko za pieniądze lub ewentualnie na kredyt, lecz nigdy wzamian za towary. Przy wymianie pieniężnej siłą nabywczą rozporządzają więc tylko te osoby, które znajdują się w posiadaniu gotówki lub też mają możność korzystania z kredytu. Skoro zaś pieniądz jest pewną formą kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia, więc siła nabywcza z natury swej jest zjawiskiem kredytowym.

Siła nabywcza jest zjawiskiem kredytowym dlatego, że i wymiana pieniężna jako całość jest oparta na pewnego rodzaju kredycie, a mianowicie na kredycie mieszanym. Każdy akt wymiany wymaga równoczesnego powstania kredytu mieszanego w odpowiedniej wysokości, gdyż moment zapłaty nie jest identyczny z momentem przelania tytuły własności, wydania towaru lub świadczenia usług, chyba tylko w wyjątkowych wypadkach. Ograniczanie pojęcia kredytu mieszanego tylko do takich wypadków, kiedy obok względów technicznych wchodzi jeszcze w rachubę intencja sprzedawcy udzielenia kupującemu specjalnego kredytu, nie może być uznane za celowe. W takim bowiem razie nie można byłoby nazywać kredytem kredytu mieszanego, towarzyszącego każdej wymianie usług, ponieważ kredyt tego

rodzaju istnieje wyłącznie ze względów technicznych, a mianowicie z uwagi na to, że świadczenie usług odbywa się w sposób ciągły. Jeżeli zaś kredyt mieszany istnieje w każdym wypadku wymiany, to w takim razie siła nabywca musi być ściśle związana z istnieniem tego kredytu.

W wypadku kredytu mieszanego rzeczowo-pieniężnego siłę nabywczą należy określić, jako możliwość korzystania z tego rodzaju kredytu. Siła nabywca powstaje tutaj z chwilą, gdy sprzedawca wyraził zgodę na udzielenie nabywcy kredytu towarowego w określonej wysokości albo też gdy świadczący usługi wyraził zgodę na otrzymywanie zapłaty zdołu. Z chwilą realizacji siły nabywczej, a więc w momencie przelania tytułu własności czy wydania towaru, albo też w czasie świadczenia usług, siła nabywca przestaje istnieć, a na jej miejsce powstaje kredyt rzeczowo-pieniężny w takiej samej wysokości. Można więc powiedzieć, że rozmiary siły nabywczej są równe sumie przyznanego i niewykorzystanego jeszcze kredytu rzeczowo-pieniężnego.

Należy odróżniać siłę nabywczą pierwotną i pochodną. Siła nabywca pierwotna zachodzi wówczas, gdy na dobrach, będących przedmiotem wymiany i kredytu rzeczowo-pieniężnego, nie ciąży żadne zobowiązania formalne. Z tego rodzaju siłą nabywczą mamy do czynienia z reguły wówczas, gdy przedmiotem wymiany są bogactwa osobiste, a zatem w wypadkach najmu pracy. Bogactwa osobiste robotnika, przystępującego do pracy, a zatem udzielającego kredytu rzeczowo-pieniężnego przedsiębiorcy, tylko w wyjątkowych wypadkach mogą być obciążone zobowiązaniami formalnymi w postaci kredytu konsumpcyjnego. Siła nabywca pochodna zachodzi wówczas, gdy osoba, udzielająca kredytu rzeczowo-pieniężnego, sama musi korzystać z takiego czy innego kredytu formalnego, aby mogła sprzedawać na kredyt. Sprzedawca może tu korzystać z kredytu mieszanego lub nawet pieniężnego, może bowiem sam otrzymywać towary lub pewne usługi produkcyjne na kredyt, ale

może również korzystać z kredytu pieniężnego w bankach lub też u prywatnych kapitalistów. Z siłą nabywczą pochodną mamy do czynienia w wypadkach sprzedaży towarów. Co się zaś dotyczy takich aktów wymiany, jak sprzedaż obiektów majątkowych, najem rzeczy lub udzielanie kredytu, to tutaj możemy mieć do czynienia bądź z pierwotną siłą nabywczą, o ile sprzedawca lub świadczący usługi nie ma z tytułu posiadania odpowiednich dóbr żadnych zobowiązań, bądź też z pochodną siłą nabywczą, o ile dobra, będące przedmiotem wymiany, są już obciążone pewnymi zobowiązaniami formalnymi.

W wypadku kredytu mieszanego pieniężno-rzeczowego siła nabywcza jest to możność udzielania tego rodzaju kredytu. Ponieważ kredytu pieniężno-rzeczowego można udzielać tylko w granicach posiadanych zapasów gotówki, więc też rozmiary siły nabywczej są równe ilości znajdujących się w obiegu pieniędzy. Pierwotną siłę nabywczą tworzą w tym wypadku wyłącznie nowe emisje pieniądza sensu stricto, polegające na wypuszczeniu pieniądza kruszcowego lub papierowego w obieg po raz pierwszy. Każda następna emisja, dokonana już nie przez instytucję, lecz przez osobę, która uzyskała pieniądze wzamian za jakieś świadczenia w naturze, będzie już realizacją pochodnej siły nabywczej. Siłą nabywczą pierwotną może więc rozporządzać w tym wypadku tylko instytucja emisyjna. Osoba prywatna może rozporządzać pierwotną siłą nabywczą tylko wówczas, gdy uzyskuje pieniądze nie wzamian za dokonane przez nią świadczenia, lecz drogą wybicia monet z posiadanych przez nią przedmiotów złotych lub ewentualnie srebrnych.

Jakkolwiek emisja pieniądza sensu stricto jest tworzeniem nowej siły nabywczej, to jednakże twórcą tej siły nabywczej nie jest instytucja emisyjna, lecz całe społeczeństwo. Instytucja emisyjna może rozporządzać pewną siłą nabywczą w postaci wypuszczanych przez siebie w obieg pieniędzy tylko dlatego, że społeczeństwo, przyjmując na siebie w każdym wy-

padku emisji pewnego rodzaju zobowiązanie solidarne w określonej wysokości, udziela tem samem kredytu instytucji emisyjnej. Wypuszczając w obieg pieniądze, instytucja emisyjna realizuje tylko tę siłę nabywczą, którą otrzymała od społeczeństwa, ale sama jej nie tworzy, gdyż do tego trzebaby mieć jakieś bogactwo rzeczywiste, którego instytucja emisyjna nie posiada.

Istota siły nabywczej, pomimo odmiennych pozorów, jest w obydwóch wypadkach kredytu mieszanego jednakowa, gdyż utworzenie jej wymaga zawsze przyjęcia na siebie pewnych zobowiązań przez dłużnika. Różnica pomiędzy dwoma rodzajami kredytu mieszanego pod względem charakteru związanej z nimi siły nabywczej polega przede wszystkim na tem, że w wypadku kredytu rzeczowo-pięiężnego dłużnik przyjmuje na siebie zobowiązanie formalne, a w wypadku kredytu pieniężno-rzeczowego—zobowiązanie solidarne, następnie zaś na tem, że w pierwszym wypadku dłużnikiem jest pojedyncza osoba fizyczna lub prawna, gdy tymczasem w drugim wypadku dłużnikiem jest całe społeczeństwo. Rozróżnienie to, dotyczące właściwie tylko formy zobowiązań, w niczem nie może wpłynąć na istotę samej siły nabywczej, która zawsze polega na przyznawaniu pewnego rodzaju kredytu. Siła nabywczą wchodzi zresztą w rachubę nie tylko w wypadkach kredytu mieszanego i pieniądza sensu stricto, lecz również i w wypadkach emisji pieniądza kredytowego oraz przyznawania kredytu pieniężnego w ścisłem znaczeniu tego pojęcia, z tem jednakże zastrzeżeniem, że będzie to już tylko pochodna siła nabywczą.

Pierwotną siłę nabywczą może tworzyć każda osoba, która rozporządza pewnem bogactwem, lecz tylko do wysokości tego bogactwa. Każdy człowiek może więc tworzyć siłę nabywczą na podstawie własnego bogactwa osobistego, a mianowicie w formie zaofiarowania swojej pracy. Następnie każda osoba, która posiada jakiś majątek rzeczywisty, chociażby obciążony pewnemi zobowiązaniami, może tworzyć siłę nabywczą do wysokości tego majątku, zgadza-

jąc się na jego sprzedaż w całości lub w części. W ten sposób najwyższą granicę siły nabywczej społeczeństwa przedstawia wartość całego bogactwa społecznego, znajdującego się w jego posiadaniu. Innymi słowy, społeczeństwo może tworzyć tyle siły nabywczej, ile potrzebuje dla całkowitego i wszechstronnego wykorzystania wszystkich będących w jego posiadaniu sił wytwórczych, t. zn. wszystkich części składowych bogactwa społecznego.

Możliwości tworzenia siły nabywczej nigdy jednakże nie są całkowicie wykorzystane, a wobec tego pewna ilość dóbr może nie znaleźć nabywców. Niezawsze osoba, w której rozporządzeniu znajdują się bogactwa rzeczywiste, decyduje się na udzielenie komuś siły nabywczej, o ile bowiem istnieje obawa co do wypłacalności nabywcy, to sprzedawca może się powstrzymać ze sprzedażą na kredyt. Główną jednak przyczyną niewykorzystywania możliwości tworzenia siły nabywczej jest pewna rezerwa ze strony nabywców, którzy korzystają z zaoferowanej im siły nabywczej tylko wówczas, gdy widzą możliwości rentownego zużycia nabywanych dóbr. W takich warunkach możliwości tworzenia siły nabywczej są wykorzystywane intensywniej w okresach dobrej konjunktury niż w okresach zastoju, a zwłaszcza w okresach konjunkturalnej recesji.

§ 2. *Upływnianie kredytów*

Drogą emisji kredytów rzeczowo-pieniężnych można rozpocząć proces wymiany dóbr i usług i doprowadzić go nawet do takiego stadium, które pozwoli nie tylko na wykonanie czynności produkcyjnych w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, lecz również i na dostarczenie towarów do miejsc ich sprzedaży. Wykorzystując tego rodzaju kredyty, przedsiębiorca może zaopatrzyć się we wszystkie potrzebne do produkcji surowce, zdobyć potrzebnych pracowników i doprowadzić proces produkcji do końca. Udzielając zaś kredytu odbiorcom, producent może nawet postarać się o to,

że wyprodukowane przez niego towary będą wystawione na sprzedaż w miejscu ich konsumpcji lub użycia jako kapitału produkcyjnego. Wszystko to jednak nie czyni zadość wymaganiom obrotu, gdyż osoby, które brały udział we wspólnym procesie produkcji, nie mogą na podstawie należności rzeczowo-pieniężnych zrealizować swych praw do przypadającej na nich części osiągniętego wspólnymi siłami dochodu. Należności, pochodzące z emisji kredytów rzeczowo-pieniężnych, nie mogą spełniać roli środków obiegowych, gdyż prawa wierzyciela nie są stwierdzone żadnym specjalnym dokumentem, lecz conajwyżej są odnotowane w księgach handlowych dłużnika i wierzyciela.

W celu umożliwienia każdej osobie, biorącej udział w zdobywaniu wspólnego dochodu, uzyskania wzajemian za dokonane świadczenia rzeczowe i usługi odpowiedniego ekwiwalentu w naturze, krótko mówiąc, zrealizowania należnego jej udziału w dochodzie społecznym, zachodzi konieczność upłynnienia istniejących kredytów rzeczowo-pieniężnych. Proces upłynniania tego rodzaju kredytów polega na zamianie ich na takie formy kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia, które są stwierdzone wyraźnymi i formalnymi zobowiązaniami dłużnika i które mogą spełniać rolę środków obiegowych. Upłynnianie kredytów rzeczowo-pieniężnych odbywa się w taki sposób, że wierzyciel wzajemian za należność pierwotną otrzymuje od dłużnika odpowiednią ilość środków obiegowych, do których zaliczamy pieniądze, czeki i weksle; równocześnie z emisją wszelkich tego rodzaju środków obiegowych następuje likwidacja odpowiedniej sumy kredytów rzeczowo-pieniężnych.

Upłynnienia kredytów rzeczowo-pieniężnych, a w szczególności kredytów towarowych, może dokonać każdy dłużnik z tytułu tego rodzaju kredytów, mianowicie przez wystawienie weksla własnego lub też przez akceptowanie weksla ciągniętego, wystawionego przez wierzyciela. Wręczając lub przysyłając wierzycielowi weksel własny albo też odsyłając mu spowrotem zaakceptowany

przez siebie weksel ciągniony, dłużnik zwalnia się tem samem od ciężącego na nim zobowiązania towarowego wobec wierzyciela. Wierzyciel zaś, otrzymując dokument, stwierdzający istnienie wyraźnego zobowiązania ze strony dłużnika, może go użyć w celu uregulowania własnych zobowiązań, a mianowicie drogą żyrowania weksla na rzecz jednego ze swoich wierzycieli.

Na podstawie emisji weksli może nastąpić ostateczna likwidacja całego szeregu kredytów towarowych, będących wynikiem realizacji pochodnej siły nabywczej. Weksel, wystawiony przez detalistę w celu uregulowania jego zobowiązań towarowych wobec hurtownika, może być żyrowany przez hurtownika na rzecz producenta odpowiednich wyrobów gotowych, następnie może przejść na podstawie drugiego żyra w ręce producenta półfabrykatów, a od niego skolei do producenta surowców. W taki sposób obieg wekslowy może przyczynić się do zlikwidowania wszystkich kredytów towarowych, nie nadaje się jednak do likwidacji innych kredytów rzeczowo-pieniężnych, tych mianowicie, które są wynikiem świadczenia usług w postaci pracy lub kapitału, nie można bowiem wypłacać pracownikom ich uposażeń i zarobków weksłami, nie można również płacić weksłami odsetek, czynszów dzierżawnych i t. p.

Chcąc umożliwić całkowite przeprowadzenie podziału osiągniętego wspólnie dochodu, należy dokonać dalszego, drugiego skolei, tym razem już ostatecznego etapu upłynniania kredytów, a mianowicie zastąpić weksle banknotami czyli dokonać emisji pieniądza kredytowego. Odbywa się to w taki sposób, że posiadacz weksla dyskontuje go w banku emisyjnym bądź bezpośrednio, bądź też za pośrednictwem jakiejś innej instytucji kredytowej, dzięki czemu uzyskuje odpowiednią ilość banknotów, którymi może spłacać wszelkie zobowiązania, a więc również i te, które powstały z tytułu świadczonych mu usług produkcyjnych. W rezultacie każda osoba, która brała udział we wspólnej produkcji, może wzamian za swoje należności rze-

czowo-pieniężne uzyskać odpowiednią ilość gotówki, reprezentującej jej udział w dochodzie społecznym.

Upływnianie kredytów rzeczowo-pieniężnych drogą zamiany ich na weksle może się odbywać tylko wówczas, gdy sprzedawca towaru z tych czy innych względów zgadza się udzielić nabywcy pewnego dłuższego kredytu. W takich jednak wypadkach, gdy sprzedawca nie chce lub nie może udzielać dłuższego kredytu towarowego, a nabywca nie potrzebuje korzystać z kredytu w takiej formie, weksel nie może wchodzić w rachubę, jako środek upływniania kredytów towarowych, wobec czego jego rolę spełnia czek. Chcąc uregulować swoje zobowiązania towarowe, dłużnik musi jednak korzystać z usług banku w formie zaciągania w nim kredytu na rachunek bieżący. Jeżeli kredyt tego rodzaju będzie przez bank przyznany, to klient banku może spłacać swoje zobowiązania towarowe czekami. Wręczając swojemu wierzycielowi czek na odpowiednią sumę, klient banku pozbywa się długu towarowego wobec swojego dostawcy, lecz jednocześnie zaciąga zobowiązanie pieniężne wobec banku. Jego dostawca natomiast zamiast wierzytelności wobec odbiorcy uzyskuje wierzytelność wobec banku, a mianowicie na podstawie posiadanego czeku. Kredyt rzeczowo-pieniężny został więc zastąpiony tutaj kredytem pieniężnym bankowym.

Operacja zamiany kredytów towarowych na чеки nie wymaga w zasadzie od banku lub raczej od banków, rozpatrywanych jako pewnego rodzaju całość, zaangażowania jakichkolwiek funduszy. Honorowanie czeku, wystawionego przez klienta banku, odbywa się często w taki sposób, że posiadacz czeku poleca zaksięgować jego równowartość na dobro swojego rachunku bieżącego. W podobnym wypadku bank przy sposobności udzielenia kredytu otrzymuje nowy wkład na taką samą sumę, jak i udzielony kredyt. Pewna trudność dla banku może powstać tylko wówczas, gdy posiadacz czeku będzie go chciał zrealizować na gotówkę. W takiej sytuacji bank może użyć posiadanych przez siebie

zapasów gotówki, ale może również udać się do banku emisyjnego z żądaniem pewnego kredytu, chociażby na podstawie zastawu papierów procentowych, których każdy bank, posiadający wkłady, musi mieć dostateczną ilość. Otrzymane na tej podstawie banknoty pozwolą bankowi zaspokoić żądanie posiadacza czeku, co będzie równoznaczne z zamianą czeku na pieniądze, będącą drugim i ostatecznym etapem upłynnienia kredytów rzeczowo-pięniężnych.

W ten sposób proces upłynniania kredytów rzeczowo-pięniężnych odbywa się zawsze w dwóch etapach. Pierwszy etap upłynniania kredytów polega na zamianie na weksle albo чеки nie płynnych należności za sprzedane towary lub za świadczone usługi produkcyjne. Drugi etap upłynniania kredytów rzeczowo-pięniężnych jest to zastępowanie części wystawionych weksli lub czeków emisją banknotów. Wobec tego obieg wekslowy i obieg czekowy przedstawiają się jako dwie równorzędne, do pewnego stopnia konkurujące ze sobą metody upłynniania kredytów. Obieg wekslowy jest z reguły bardziej rozpowszechniony w krajach słabszych finansowo, gdy tymczasem kraje, odznaczające się stosunkowo znaczną obfitością kapitałów, a w szczególności kraje anglosaskie, posługują się przy upłynnianiu kredytów rzeczowo-pięniężnych niemal wyłącznie obiegiem czekowym.

Proces upłynniania kredytów rzeczowo-pięniężnych nie pociąga za sobą zwiększenia ogólnej sumy kredytów, gdyż z chwilą wystawienia weksla lub czeku likwiduje się automatycznie odpowiednia suma zobowiązań towarowych. Jedynie tylko drugi etap upłynniania tego rodzaju kredytów w postaci zamiany weksli lub czeków na banknoty wymaga przejściowego zwiększenia ogólnej sumy kredytów, a mianowicie o całą wysokość kredytów dyskontowych lub pożyczek pod zastaw papierów wartościowych, udzielonych przez bank emisyjny. W takich warunkach twierdzenie Macleoda, że bank jest twórcą kredytu lub, jak on sam wyraża się obra-

zowo, „fabryką kredytu”¹⁾), posiadające dzisiaj licznych zwolenników wśród najwybitniejszych ekonomistów, nie może być uznane za słuszne. Skoro bank nie może zwiększyć ogólnej sumy kredytów, nie powinien być traktowany, jako twórca kredytu; rola jego ogranicza się przecież tylko do upływniania już istniejących kredytów, do zmiany ich formy z mniej na bardziej płynną. Macleod miał rację tylko o tyle, o ile protestował przeciwko traktowaniu banków wyłącznie jako instytucji, pośredniczących pomiędzy kapitalistami a osobami, poszukującymi kredytu. Natomiast przypisywanie przez niego bankom roli producentów kredytu, której one spełniać nie mogą, należy uznać za zbytnie wyolbrzymienie znaczenia banków dla życia gospodarczego kraju.

§ 3. Cykl wymiany

W gospodarstwie społecznem wymiennem, czyli takim, w którym gospodarstwa indywidualne wytwarzają na zbyt, t. j. na potrzeby innych gospodarstw indywidualnych, procesowi powstawania i podziału dochodu społecznego towarzyszy wielka ilość różnorodnych aktów wymiany, następujących kolejno w pewnym porządku. Każdemu cyklowi produkcji dóbr materialnych, składającemu się z określonej liczby stadiów produkcji, odpowiada więc pewien cykl wymiany, tworzący zamkniętą całość. Przez cykl wymiany będziemy rozumieli szereg aktów wymiany, towarzyszących procesowi produkcji pewnej określonej partji dóbr materialnych przez wszystkie stadia produkcji, od surowców aż do wyrobów gotowych, i mających na celu ułatwienie procesu produkcji i podziału dochodu społecznego w gospodarstwie wymiennem. Cykl wymiany składa się z następujących trzech faz: 1) tworzenia i realizacji siły nabywczej, 2) procesu upływniania kredytów rzeczowo-pieniężnych oraz 3) procesu podziału dóbr.

¹⁾ Henry Dunning Macleod, *The Theory of Credit*, London 1869 — 1891, tom II, str. 364.

W celu uproszczenia bardzo skomplikowanych stosunków wymiennych, zachodzących w rzeczywistości, przebieg cyklu wymiany przedstawimy narazie dla jakiegoś hipotetycznego gospodarstwa społecznego, w którym każda osoba i rodzina jest zaopatrzona w taką ilość dóbr konsumpcyjnych, jaka jej jest potrzebna dla zaspokojenia wszystkich potrzeb w ciągu całego okresu produkcji i wymiany. W podobnym wypadku proces produkcji i wymiany może się odbywać nawet i wówczas, gdy w obiegu nie ma żadnych pieniędzy i żadnych pomocniczych środków obiegowych w postaci czeków lub weksli. Będziemy więc przedstawiali przebieg cyklu wymiany dla takiego gospodarstwa społecznego, w którym w chwili rozpoczęcia produkcji nie ma w obiegu żadnych środków obiegowych.

Pierwsza faza wymiany rozpoczyna się z chwilą, gdy producenci surowców uzyskają potrzebną im siłę nabywczą od właścicieli kapitału produkcyjnego, potrzebnego do produkcji surowców, oraz od pewnej liczby robotników i pracowników umysłowych. Realizacja tej siły nabywczej w postaci produkcji surowców jest połączona z równoczesną stopniową emisją kredytów rzeczowo-pięniężnych, udzielanych przedsiębiorcy przez kapitalistów i pracowników. Po ukończeniu produkcji surowców przedsiębiorstwa, zajmujące się produkcją tego rodzaju, mogą sprzedać posiadane surowce na kredyt producentom półfabrykatów. Produkcja półfabrykatów może się rozpocząć z chwilą, gdy producenci otrzymają potrzebne im surowce na kredyt oraz zapewnią sobie możliwość korzystania z usług kapitalistów i robotników również na kredyt. W podobny sposób, drogą dalszej emisji kredytów rzeczowo-pięniężnych półfabrykaty mogą być przetworzone w wyroby gotowe, a następnie dostarczone do składów handlowych i sklepów celem wystawienia na sprzedaż. W rezultacie przy pomocy całego łańcucha kredytów rzeczowo-pięniężnych mogą się odbyć wszystkie stadja produkcji i transportu. Pierwsza faza wymiany kończy się z chwilą, gdy wszystkie towary znalazły się już w posiadaniu detalistów i zostały wystawione na sprzedaż.

Druga faza cyklu wymiany, polegająca na stopniowej likwidacji powstałych w pierwszej fazie kredytów rzeczowo-pięniężnych drogą emisji środków obiegowych, odbywa się bądź w ramach obiegu wekslowego, bądź też w ramach obiegu czekowego w sposób, opisany w poprzednim paragrafie. Ma ona na celu wypłacanie w pieniądzu każdej osobie jej udziału w dochodzie społecznym. Odbywa się to przez emisję banknotów albo na podstawie dyskonta weksli albo też na podstawie pożyczek pod zastaw papierów procentowych. W ciągu tej drugiej fazy cyklu wymiany zostają zlikwidowane wszystkie kredyty rzeczowo-pięniężne, powstałe w pierwszej fazie tego cyklu. Struktura kredytowa zostaje znacznie uproszczona, gdyż na miejsce całego długiego łańcucha kredytów rzeczowo-pięniężnych widzimy już tylko pewną ilość banknotów w obiegu oraz stanowiące ich pokrycie zobowiązania wobec banku emisyjnego z tytułu dyskonta weksli lub innych kredytów. Pozatem wchodzi również w rachubę wiarytelności banków wobec detalistów, będące wyrazem pośrednictwa banków handlowych pomiędzy detalistami a instytucją emisyjną.

W trzeciej fazie wymiany posiadacze banknotów, reprezentujących ich udział w dochodzie społecznym, realizują w naturze swe prawa do odpowiedniej części dochodu społecznego, a mianowicie w ten sposób, że wzamian za posiadane pieniądze nabywają u detalistów odpowiednią ilość towarów. Nie wszystkie jednak towary zostaną w ten sposób rozkupione, gdyż część zapasu towarów pozostanie w dalszym ciągu na składzie, jako udział detalistów w dochodzie społecznym. Korzystając ze zgromadzonych pieniędzy, detaliści mogą wymienić pomiędzy sobą resztki zapasów towarów. Wówczas każdy z nich będzie posiadał takie dobra, jakie pragnie mieć w celu zaspokojenia swoich potrzeb konsumcyjnych. W ten sposób nastąpił podział wszystkich wytworzonych wspólnymi siłami dóbr, przyczem każda osoba zrealizowała w naturze swój udział w dochodzie społecznym. Cykl wymiany nie został jednakże zamknięty, gdyż detaliści

muszą jeszcze spłacić swoje zobowiązania wobec banków. Nie przedstawia to dla nich żadnej trudności, gdyż znajdują się oni w posiadaniu wszystkich pieniędzy, wypuszczonych w obieg przez banki w ciągu drugiej fazy cyklu wymiany; wystarczy więc zwrócić je bankom, a wszystkie stosunki kredytowe zostaną zlikwidowane i cykl wymiany ostatecznie zamknięty.

Po zamknięciu jednego cyklu produkcji i wymiany znajdujemy się w takim samym położeniu, w jakim byliśmy przed rozpoczęciem tego cyklu, a więc każda osoba i rodzina znajduje się znów w posiadaniu odpowiedniego zapasu dóbr konsumcyjnych, a w obiegu niema wogóle żadnych pieniędzy i pomocniczych środków obiegowych. Różnica polega tylko na tem, że zwiększyła się liczba ludności i zwiększył się dobrobyt, co jest wynikiem każdego dodatkowego dochodu społecznego. Możemy przystąpić skolei do następnego cyklu wymiany, który będzie przebiegał w taki sam sposób, jak i pierwszy. Trzeba będzie tworzyć nową siłę nabywczą i nowe kredyty rzeczowo-pieniężne, dokonać nowej emisji środków obiegowych, przy czem każdy stosunek kredytowy tego rodzaju będzie likwidowany automatycznie z chwilą, gdy zostanie spełniona właściwa mu funkcja w procesie wymiany. Tworzenie, obieg i likwidacja siły nabywczej, emisja, obieg i likwidacja różnych form pieniądza i kredytu tworzą więc na terenie wymiany taki sam cykl, jak produkcja, obieg i konsumpcja dóbr materialnych w dziedzinie produkcji.

Opisany powyżej przebieg cyklu wymiany dotyczy takiego gospodarstwa społecznego, w którym podział dóbr może się odbywać dopiero po ukończeniu całego procesu wytwórczego, gdyż każda osoba, biorąca udział w produkcji, ma do swej dyspozycji zapas dóbr konsumcyjnych, wystarczający na zaspokojenie jej potrzeb przez cały czas trwania produkcji. W rzeczywistości jednak zapasy te nigdy nie są tak wielkie i wymagają stałego uzupełniania podczas pracy, nieomal z dnia na dzień, zwłaszcza o ile chodzi o artykuły spo-

żywcze. Udział pracowników w dochodzie społecznym musi być im wypłacany regularnie, w krótkich odstępach czasu, co staje się możliwe dzięki temu, że proces upływniania kredytów rzeczowo-pieniężnych może być przeprowadzany stopniowo, w miarę posuwania się naprzód procesu wytwórczego, a nie dopiero po ukończeniu całej produkcji. Za otrzymane pieniądze pracownicy mogą natychmiast nabywać potrzebne im artykuły spożywcze i inne dobra konsumcyjne dzięki temu, że zawsze istnieją zapasy takich dóbr, zgromadzone podczas ubiegłych cykli produkcji i wymiany. W jednym okresie czasu są wykonywane różne stadja produkcji, należące do różnych cykli wymiany, a zatem w tym samym czasie, w którym rozpoczynamy produkcję surowców, należącą do pewnego nowego cyklu wymiany, odbywa się również produkcja półfabrykatów, należących do poprzedniego cyklu, produkcja wyrobów gotowych, dotycząca jeszcze dawniejszego cyklu i t. d. W ten sposób pracownicy, zatrudnieni przy produkcji surowców, mogą nabywać za zarobione pieniądze takie towary, których produkcja, rozpoczęta znacznie wcześniej, dopiero w tym czasie została ukończona.

Zgodnie z naszym drugim założeniem, uczynionem przed rozważaniami nad przebiegiem cyklu wymiany, braliśmy pod uwagę tylko takie gospodarstwo społeczne, w którym przed rozpoczęciem cyklu produkcji i wymiany nie było w obiegu żadnych środków obiegowych, a w szczególności pieniędzy. Skoro jednak w kraju znajdują się w obiegu pieniądze sensu stricto, chociażby tylko w postaci monet złotych i bilonu, to w takim razie pieniądze te nie znikają z obiegu tak jak banknoty, z chwilą spełnienia odpowiednich funkcji, lecz pozostają w obiegu nadal, już po zakończeniu jednego cyklu wymiany. Istnienie w obiegu tego rodzaju środków obiegowych znacznie upraszcza proces upływniania kredytów rzeczowo-pieniężnych, gdyż w bardzo wielu wypadkach pozwala uniknąć pierwszego etapu w postaci emisji weksli lub czeków. Pozatem jednak przebieg cyklu wymiany nie różni

się tutaj od przebiegu takiego samego cyklu wówczas, gdy jedynym znakiem pieniężnym są tylko banknoty.

§ 4. Pieniężne operacje kredytowe

Osoby, które brały udział we wspólnej produkcji i z tego tytułu otrzymały w drugiej fazie cyklu wymiany odpowiednią ilość gotówki, mogą w trzeciej fazie tego cyklu zrealizować całkowicie w naturze swój udział w dochodzie społecznym, wydając wszystkie otrzymane pieniądze na zakup różnych dóbr konsumcyjnych oraz ewentualnie także i produkcyjnych. Mogą jednakże powstrzymać się od wydania wszystkich pieniędzy i dokonać pewnych oszczędności bądź w formie tezauryzacji pieniądza, bądź też w formie kredytów pieniężnych wszelkiego rodzaju.

Tezauryzacja pieniądza, polegająca na gromadzeniu zapasów kasowych, przewyższających swoimi rozmiarami potrzeby, wynikające z konieczności zaspakajania bieżących wydatków, jest najprymitywniejszą formą oszczędności pieniężnych. Oszczędności tego rodzaju są jednak połączone w każdym bądź razie z gromadzeniem kapitałów rzeczowych, a mianowicie w postaci zapasów niesprzedanych towarów na składach u detalistów. Detaliści mogą sprzedać wszystkie posiadane towary, pochodzące z danego cyklu produkcji i wymiany, tylko w tym wypadku, kiedy osoby, biorące udział we wspólnej produkcji, zechcą wydać wszystkie pieniądze, otrzymane w drugiej fazie wymiany z tytułu wyświadczonych przez nie usług produkcyjnych. Jeżeli jednak posiadacze gotówki zechcą zatrzymać jej część, jako pewnego rodzaju oszczędność, to wówczas odpowiednia ilość towarów będzie zalegała na składach u detalistów. Wobec tego zaś detaliści nie będą mogli spłacić wszystkich swoich zobowiązań wobec banków. Banki będą zatem miały wobec detalistów lub posiadaczy towarów pewne wierzytelności, które dostarczą potrzebnego pokrycia dla zobowiązań banków wobec posiadaczy banknotów.

Jeżeli posiadacze banknotów, chcąc osiągnąć pewne korzyści z dokonywanych oszczędności, czy to w postaci odsetek, czy też w postaci dywidend, będą udzielali kredytów pieniężnych w szerokim znaczeniu tego pojęcia, bezpośrednio osobom zainteresowanym lub też za pośrednictwem banków, to wówczas towary, zalegające na składach u detalistów, zostaną rozkupione. Oczywiście bank żadnych towarów kupować nie będzie, ale uczynią to osoby, korzystające z kredytu bankowego. W rezultacie kredyt pieniężny pociąga za sobą rozkupienie reszty zapasów towarów, zalegających na składach u detalistów. Odpowiednia część kapitału obrotowego zostanie przy tej sposobności przekształcona na kapitał stały, gdyż osoby, korzystające z kredytu, będą z reguły dokonywały różnych inwestycji produkcyjnych, lub konsumcyjnych, mogących przynieść im jakiś zysk. Kredytem pieniężnym będą w podobnym wypadku odpowiadały pewne dobra materialne w postaci kapitału stałego. Jeżeli zaś dłużnicy zużyją pożyczone im sumy na zakup surowców do produkcji lub na wypłatę robocizny, to wówczas zabezpieczeniem kredytu będzie kapitał obrotowy. Wreszcie w takim wypadku, kiedy pożyczka będzie użyta na cele konsumcyjne, zabezpieczeniem kredytu będą bogactwa osobiste dłużnika.

Gromadzeniu oszczędności pieniężnych, czy to w formie tezauryzacji pieniędzy, czy też w formie kredytu pieniężnego w szerokim znaczeniu tego pojęcia, towarzyszy odpowiedni wzrost bogactwa społecznego, zwykle w postaci kapitału stałego lub obrotowego, czasami także i w postaci bogactw osobistych. Twierdzenie to wynika zresztą nie tylko z analizy mechanizmu wymiany, a w szczególności cyklu wymiany, lecz również i z samego pojęcia kredytu. Gdyby bowiem powstawaniu oszczędności pieniężnych nie towarzyszyło równoczesne nagromadzanie się bogactw osobistych, to w takim razie nie można byłoby traktować kredytu jako pewnego prawa do dóbr. Tego rodzaju prawa nie mogą istnieć,

gdy nie istnieją same dobra. Jeżeli więc dłużnik z takich czy innych powodów straci bogactwa rzeczywiste, będące podstawą kredytu, to w takim razie prawa kredytowe stają się fikcją, gdyż nie mogą być nigdy zrealizowane. Gdy strata nastąpi wskutek wypadków losowych, na przykład pożaru, to dłużnik, o ile nie był ubezpieczony, nie będzie mógł spłacić swoich zobowiązań; prawa wierzyciela istnieją w podobnym wypadku tylko na papierze i stają się bezwartościowe. Podobnie jeżeli dłużnik za pożyczone pieniądze dokona nierentujących się lub poprostu zbędnych inwestycji, prawa wierzyciela również stają się fikcją, gdyż nigdy nie będą mogły być zrealizowane.

Pieniężne operacje kredytowe odbywają się najczęściej za pośrednictwem banków lub innych instytucyj kredytowych. Bank występuje w roli pośrednika pomiędzy osobami, poszukującymi korzystnej lokaty nagromadzonych kapitałów, a osobami, poszukującymi kredytu na zaspokojenie różnych potrzeb inwestycyjnych lub konsumcyjnych. Jako pośrednik pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem, bank bierze na siebie obowiązek kontroli, aby kapitały były przez dłużnika użyte w sposób jaknajbardziej wydajny, a przynajmniej, aby nie zostały przez niego zmarnowane, gdyż w przeciwnym razie wierzyciel byłby narażony na straty. Pod tym względem należy odróżniać dwa zasadnicze rodzaje bankowych operacyj kredytowych: 1) operacje kredytowe w ścisłym znaczeniu tego pojęcia i 2) plasowanie na rynku papierów wartościowych. W pierwszym wypadku bank sam zaciąga zobowiązania wobec wierzycieli i przyjmuje na siebie całkowite ryzyko niewypłacalności dłużników. W drugim natomiast wypadku bank nie bierze na siebie żadnego ryzyka, które ponosi sam nabywca akcji lub papierów procentowych; rola banku ogranicza się tutaj tylko do pewnej kontroli nad dłużnikami, nad sposobem zużywania przez nich cudzych kapitałów.

ROZDZIAŁ III

RÓWNANIE WYMIANY

§ 1. Ustawienie równania

Drogą analizy cyklu wymiany można ustalić charakter i kolejność różnych aktów wymiany, odbywających się w życiu gospodarczym, nie można jednak wcale zorientować się co do tego, jakie akty wymiany zachodzą w ciągu pewnego okresu czasu, dlatego mianowicie, że akty wymiany, należące do różnych cykli, mogą się odbywać równocześnie. W takich warunkach, chcąc sobie stworzyć pełny obraz stosunków wymiennych, zachodzących w ciągu jakiegoś okresu czasu, bez względu na to, do jakiego cyklu wymiany one należą, posługujemy się nie cyklem wymiany, lecz t. zw. równaniem wymiany.

We współczesnej literaturze ekonomicznej najbardziej rozpowszechnione jest równanie wymiany Irvinga Fishera, które przedstawia się w sposób następujący:

$$HC = PS + P'S' \quad (1)$$

gdzie H — ogólne rozmiary handlu czyli obrotów towarowych, wyrażone w jednostkach wagi, długości, objętości i t. p.,

C — ogólny poziom cen,

P — ogólna suma znajdujących się w obiegu pieniędzy,

P' — stan rachunków czekowych w bankach,

S — szybkość obiegu pieniądza, t. j. stosunek ogólnej

sumy wypłat pieniężnych, uskutecznianych celem zapłaty za dobra lub usługi, do ilości pieniędzy w obiegu,

S' — szybkość obiegu czeków, t. j. stosunek ogólnej sumy obciążeń rachunków czekowych do pozostałości na rachunkach czekowych¹⁾.

Równanie wymiany Fishera daje błędny obraz aktów wymiany pieniężnej w ciągu pewnego czasu, gdyż nie bierze zupełnie pod uwagę tego, że wymiana dóbr i usług jest zawsze związana z kredytem mieszanym, że pomiędzy momentem świadczenia rzeczowego a momentem zapłaty upływa pewien mniejszy lub większy okres czasu. Nieuwzględnianie w równaniu wymiany kredytów rzeczowo-pieniężnych i pieniężno-rzeczowych nie jest oczywiście poważniejszym błędem z punktu widzenia statystyki, gdyż różnica pomiędzy ogólną wartością świadczeń rzeczowych a ogólną sumą wypłat z tytułu wymiany pieniężnej nie może być wielka, zwłaszcza wówczas, gdy równanie wymiany dotyczy dłuższych okresów czasu, chociażby tylko rocznych. Ale przecież przy ustawianiu równania wymiany chodzi nietylko o potrzeby statystyki, ile o potrzeby teoretyczne, ponieważ z równania wymiany korzystamy przy rozwiązywaniu różnych zagadnień teoretycznych, zwłaszcza z zakresu teorii inflacji. Przy interpretacji takiego równania wymiany, w którym nie uwzględniono momentów teoretycznych, chociażby mało znaczących z punktu widzenia statystyki, można dojść do błędnych wniosków. Dlatego też należy starać się o jaknajdokładniejsze ustawienie równania wymiany, a w szczególności o to, aby znalazły w nim właściwy wyraz wszelkie kredyty mieszane.

Gdyby zapłata za wszystkie świadczenia rzeczowe, czy to w postaci wymiany towarów i usług; czy też w postaci przelewania tytułów własności różnych obiektów majątkowych, była zawsze dokonywana zdołu, to w takim razie ogólne rozmiary pieniężnej wymiany dóbr i usług, wyrażone w jed-

¹⁾ Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money, its Determination and Relation to Credit, Interest and Crises*, New-York 1911, rozdział III, § 4.

nostkach pieniężnych, byłyby dokładnie równe ogólnej sumie emisji kredytów rzeczowo-pieniężnych. Gdyby zaś zapłata za nabywane dobra i usługi była zawsze uiszczana zgóry, to wówczas ogólne rozmiary pieniężnej wymiany dóbr i usług byłyby dokładnie równe ogólnej sumie likwidacji kredytów pieniężno-rzeczowych. Skoro jednak zapłata za świadczenia rzeczowe jest w pewnych wypadkach dokonywana całkowicie zgóry, w innych — całkowicie zdołu, a niekiedy częściowo zgóry, a częściowo zdołu, to w takim razie równanie wymiany należy przedstawić w sposób następujący:

$$HC = E_{rp} + L_{pr} \quad (2)$$

gdzie H — ogólne rozmiary pieniężnej wymiany dóbr i usług w jednostkach wartości,

C — przeciętna cena pieniężna jednostki wartości,

E_{rp} — ogólna suma emisji kredytów rzeczowo-pieniężnych,

L_{pr} — ogólna suma likwidacji kredytów pieniężno-rzeczowych.

Sposób określania ogólnych rozmiarów wymiany i ogólnego poziomu cen jest w równaniu (2) inny niż w równaniu (1). Określanie rozmiarów wymiany w jednostkach wagi, długości, objętości i t. p., jakie widzimy w równaniu (1), nadaje pojęciu ogólnych rozmiarów wymiany zbyt abstrakcyjny charakter. W takiej sytuacji, wobec braku jakiegś jednej uniwersalnej jednostki miary, niema właściwie mowy o ustaleniu bezwzględnej wysokości ogólnych rozmiarów wymiany; można sobie wyrobić tylko pewne pojęcie o zmianach, zachodzących w tych rozmiarach w czasie, a mianowicie na podstawie odpowiednich wskaźników. I to zresztą nasuwa bardzo poważne trudności wobec braku ogólnie uznanej metody obliczania wskaźników. Wszystkie tego rodzaju trudności zostają usunięte wówczas, gdy ogólne rozmiary wymiany będą określane w jednostkach wartości tak, jak to widzimy w równaniu (2). Oczywiście może to mieć narazie tylko teoretyczne znaczenie. Konsekwentnie również i pojęcie ogólnego poziomu cen jest w równaniu (2) znacznie prostsze niż w równaniu (1), zamiast

bowiem jakiegoś abstrakcyjnego wskaźnika ogólnego poziomu cen, z jakim mamy do czynienia w równaniu (1), którego obliczanie nasuwa znów bardzo poważne trudności metodologiczne, widzimy w równaniu (2) dość konkretne pojęcie przeciętnej ceny pieniężnej jednostki wartości, t. j. tej ilości pieniędzy, jaką trzeba zapłacić przeciętnie za jednostkę wartości.

§ 2. *Strona towarowa równania wymiany*

Przedmiotem wymiany może być w zasadzie wszelkiego rodzaju bogactwo, zarówno materialne jak i niematerialne. Mogą być wprowadzone stosowane różne ograniczenia obrotu pewnymi dobrami ze względu na interes publiczny, naprzykład ze względów wojskowych, dla bezpieczeństwa publicznego lub też z uwagi na konieczność zachowania pewnych wymagań higienicznych, ale pozatem każde bogactwo może stać się przedmiotem wymiany. Prawa własności mogą być przenoszone na inną osobę bądź całkowicie czyli wiecześnie, bądź też tylko częściowo t. zn. tylko na pewien okres czasu. Stąd odróżniamy wymianę całkowitą czyli wieczystą, którą zwykle określamy nazwą wymiany dóbr, od wymiany częściowej czyli czasowej, znanej pod nazwą wymiany usług.

Bogactwa osobiste mogą być przedmiotem wymiany całkowitej tylko w tych krajach, które uznają niewolnictwo jako instytucję prawną. Transakcja kupna-sprzedaży niewolników jest w podobnych wypadkach charakterystyczną formą całkowitej wymiany bogactw osobistych, reprezentowanych przez niewolników. W krajach cywilizowanych bogactwa osobiste mogą być tylko przedmiotem wymiany częściowej, którą widzimy we wszelkiego rodzaju umowach najmu pracy. Robotnik lub pracownik umysłowy, zawierający z przedsiębiorcą umowę najmu pracy, sprzedaje jakgdyby część posiadanych przez siebie zasobów energii, część swoich bogactw osobistych. Dlatego właśnie wszelkie umowy o pracę bez względu na to, czy dotyczą oddania na usługi innej

osoby określonej ilości czasu, czy też wykonania pewnej określonej pracy, należy traktować, jako różne akty częściowej wymiany bogactw osobistych.

Bogactwa duchowe bywają przedmiotem wymiany całkowitej w wypadkach zupełnej sprzedaży wszelkich produktów twórczości intelektualnej lub artystycznej, na przykład praw autorskich, patentów, dzieł sztuki i t. p. Częściowa wymiana bogactw duchowych zachodzi w takich wypadkach, kiedy są przewidywane pewne ilościowe lub czasowe ograniczenia w korzystaniu z danego obiektu. Prawa autorskie będą więc przedmiotem częściowej wymiany wówczas, gdy liczba wydań książki jest ograniczona, gdy mamy do czynienia ze specjalnymi zezwoleniami na produkowanie utworów literackich lub artystycznych na scenie, na estradzie, na ekranie i t. d. Częściowa wymiana patentów zachodzi we wszystkich wypadkach ograniczenia czasu lub sposobu eksploatacji wynalazków. Z częściową wymianą dzieł sztuki mamy do czynienia we wszystkich wypadkach urządzania różnych wystaw i pokazów, zarówno stałych jak i czasowych.

Dobra materialne mogą być przedmiotami wymiany całkowitej zarówno wówczas, gdy chodzi o wymianę towarów, jak i wtedy, gdy mamy do czynienia z wymianą całych obiektów majątkowych. Przedmiotem wymiany towarów mogą być wyłącznie te dobra, które wchodzi w skład kapitału obrotowego, natomiast przedmiotem wymiany majątków mogą być wszystkie rodzaje majątku, a więc zarówno bogactwa naturalne, jak i kapitał stały, a nawet obrotowy, mianowicie wówczas, gdy stanowi on część składową majątku przedsiębiorstwa, będącego przedmiotem sprzedaży. Częściowa czyli czasowa wymiana dóbr materialnych zachodzi we wszystkich wypadkach kredytu w najszerszym znaczeniu tego pojęcia, oczywiście tylko o tyle, o ile ten kredyt jest odpłatny. Przedmiotami wymiany są tutaj usługi, świadczone bądź przez wierzyciela (odnajmującego, wypuszczającego w dzierżawę i t. p.) dłużnikowi (biorącemu w najem, dzier-

zawcy i t. p.), a mianowicie we wszystkich wypadkach depozytu nieregularnego, bądź też przez depozytariusza czyniacemu skład w wypadkach depozytu regularnego.

Na ogólne rozmiary wymiany (H) składają się więc trzy rodzaje wymiany całkowitej, a mianowicie: wymiana bogactw duchowych (H_d), wymiana obiektów majątkowych (H_m) i wymiana towarów (H_t), a ponadto wymiana częściowa czyli wymiana usług (H_u). Wobec tego możemy napisać:

$$H = H_d + H_m + H_t + H_u \quad (3)$$

Ogólne rozmiary wymiany towarów (H_t) są z reguły mniejsze od ogólnych rozmiarów produkcji dóbr materialnych czyli od całkowitego obrotu towarowego (O_t), ponieważ nawet w najbardziej rozwiniętych pod względem gospodarczym krajach tylko część produkcji dóbr materialnych jest przeznaczona na zbyt, a dość znaczna jej część jest obracana na potrzeby producenta i jego rodziny. Związek pomiędzy H_t i O_t można ująć we wzór następujący:

$$H_t = r_t O_t \quad (4)$$

Spółczynnik r_t , który można nazwać współczynnikiem wymienności towarów, jest z reguły mniejszy od jedności, co wynika z tego, że O_t jest większe od H_t . Tylko w takim wypadku, kiedy cała produkcja dóbr materialnych byłaby przeznaczona na zbyt, współczynnik wymienności towarów mógłby być równy jedności. Współczynnik ten jest tem większy, im bardziej gospodarstwo społeczne jest oparte na wymianie, im większa część ogólnych rozmiarów produkcji jest przeznaczana na zbyt.

Ogólne rozmiary wymiany usług (H_u) obejmują wszystkie usługi, świadczone przy produkcji dóbr materialnych i niematerialnych, zarówno w postaci pracy, jak i w formie kapitału. Jedna usługa może być przedmiotem wymiany dwukrotnie, a mianowicie raz, jako usługa osoby prawnej, w szczególności państwa, związku samorządowego, jakiejś instytucji publicznej, lub też jakiegoś banku czy instytucji

kredytowej, ubezpieczeniowej, albo wreszcie jakiejś spółki lekarskiej lub adwokackiej i t. d.; drugi raz jako usługa osoby fizycznej, zatrudnionej w danej instytucji, wobec samej instytucji. Przez ogólne rozmiary wymiany usług należy więc rozumieć zarówno usługi osób fizycznych (U), jak i usługi osób prawnych (U'). Osoby prawne spełniają wyłącznie rolę pośrednika przy świadczeniu usług.

Biorąc pod uwagę to, że pewna część usług produkcyjnych jest świadczona dla własnego gospodarstwa domowego lub zarobkowego, w celu zaspokojenia jego potrzeb konsumpcyjnych lub inwestycyjnych, a następnie oznaczając przez r_u współczynnik wymienności usług, czyli stosunek przeznaczonych na zbyt usług osób fizycznych do ogólnej ilości wszelkich usług osób fizycznych, możemy napisać:

$$H_u = r_u U + U' \quad (5)$$

Podstawiając we wzór (3) zamiast H_t odpowiednie wyrażenie ze wzoru (4), a zamiast H_u — jego równowartość ze wzoru (5), możemy wyrazić ogólne rozmiary wymiany dóbr i usług wzorem następującym:

$$H = H_d + H_m + r_t O_t + r_u U + U' \quad (6)$$

§ 3. Strona pieniężna równania wymiany

Obroty pieniężne w szerokim znaczeniu tego pojęcia, polegające na emisji środków obiegowych, są dokonywane nie tylko w związku z wymianą dóbr i usług, lecz także i w związku z wszelkimi operacjami finansowymi, wobec czego:

$$O_p + O_c + O_w = O_h + O_f \quad (7)$$

gdzie O_p — ogólna suma wypłat pieniężnych, t. j. wypłat, dokonywanych w pieniądzu sensu largo,

O_c — ogólna suma wypłat z rachunków czekowych, zarówno w obrocie gotówkowym, jak i w obrocie bezgotówkowym,

O_w — ogólna suma obrotów wekslowych,

O_h — ogólna suma wypłat pieniężnych, czekowych i wekslowych, dokonanych w związku z wymianą dóbr i usług,

O_f — ogólna suma wypłat gotówkowych i obrotów wekslowych, dokonanych w związku z przeprowadzaniem wszelkich operacyj finansowych.

Przez wypłaty należy tutaj rozumieć tylko takie akty wręczenia lub przesyłania komuś gotówki lub weksli, które są dokonywane pomiędzy dwiema lub więcej jednostkami gospodarzami, t. j. gospodarstwami domowymi, rolnymi, przedsiębiorstwami przemysłowymi i handlowymi, instytucjami państwowymi, społecznymi i t. d. Nie powinny być traktowane jako wypłaty wszelkie obroty gotówkowe, dokonywane w ramach jednego gospodarstwa. Nie należy więc uważać za wypłatę faktu wręczenia gotówki pracownikowi jakiegoś przedsiębiorstwa w celu dokonania jakiegokolwiek wypłaty w imieniu i na rachunek danego przedsiębiorstwa. Nie są również wypłatami akty wręczenia gotówki żonie przez męża na pokrycie potrzeb gospodarstwa domowego, dziecku przez ojca czy też opiekuna na drobne wydatki osobiste i t. p. Tembardziej nie powinny być traktowane jako wypłaty wszelkie przenoszenia gotówki czy też wogóle wartościowych dokumentów z jednej kasy do drugiej w obrębie tego samego gospodarstwa.

We wszystkich wypadkach przekazywania pewnych sum wewnątrz jednego gospodarstwa indywidualnego obroty pieniężne nie są połączone z żadnymi aktami wymiany, gdyż niema tam wzajemności świadczeń, która jest istotną cechą każdego stosunku wymiennego. Dlatego właśnie wszelkie tego rodzaju obroty pieniężne nie powinny być uwzględniane w równaniu wymiany, gdyż w przeciwnym razie stałoby się ono czemś w rodzaju równania obiegu pieniężnego. Pomijanie obrotów pieniężnych, odbywających się wewnątrz jednego gospodarstwa, przedsiębiorstwa lub instytucji, można uzasadniać również i tem, że nie wywierają one żadnego

wpływu na ceny dóbr i usług, gdy tymczasem równanie wymiany ma za zadanie ułatwić zrozumienie kształtowania się ogólnego poziomu cen.

Gdyby wymiana dóbr i usług odbywała się wyłącznie drogą emisji kredytów rzeczowo-pięniężnych, a zatem gdyby zapłata za nabywane dobra lub usługi następowała dopiero po skutecznieniu świadczenia rzeczowego, ogólna suma wypłat gotówkowych i wekslowych, dokonywanych w związku z wymianą dóbr i usług, byłaby równa ogólnym rozmiarom likwidacji kredytów rzeczowo-pięniężnych, które oznaczymy przez L_{rp} . Gdyby zaś wymiana dóbr i usług odbywała się wyłącznie w taki sposób, że zapłata poprzedzałaby samo świadczenie w naturze, to wówczas ogólna suma wypłat, skutecznianych w związku z wymianą dóbr i usług, byłaby równa ogólnej sumie emisji kredytów pieniężno-rzeczowych, którą oznaczymy przez E_{pr} . Skoro jednak zapłata za nabywane dobra i usługi następuje częściowo zdołu, częściowo zgóry, ogólną sumę wypłat, skutecznianych w związku z wymianą dóbr i usług, możemy określić wzorem następującym:

$$O_h = L_{rp} + E_{pr} \quad (8)$$

Ogólna suma wypłat gotówkowych i wekslowych, dokonanych tytułem zapłaty za nabyte dobra i usługi, różni się od ogólnych rozmiarów wymiany dóbr i usług, wyrażonych w jednostkach pieniężnych. Stosunek wartości dóbr i usług, sprzedanych w ciągu pewnego okresu czasu do ogólnej sumy wypłat z tego tytułu, dokonanych w tym samym okresie czasu, który nazwiemy współczynnikiem kredytowania wymiany, będzie się wobec tego wyrażał wzorem następującym:

$$k = \frac{HC}{O_h} = \frac{E_{rp} + L_{pr}}{L_{rp} + E_{pr}} \quad (9)$$

Współczynnik kredytowania wymiany (k) oscyluje zawsze około jedności. Jest on większy od jedności wówczas, gdy

rozmiary nowych transakcyj towarowych są większe od sum, wypłacanych w danym okresie czasu tytułem zapłaty za świadczenia rzeczowe. Spółczynnik kredytowania wymiany jest mniejszy od jedności w takich wypadkach, kiedy wartość nowych transakcyj towarowych jest mniejsza od sumy spłacanych zobowiązań towarowych. O ile pominąć kredyty pieniężno-rzeczowe, które są stosunkowo mało rozpowszechnione, to ponieważ likwidacja kredytów rzeczowo-pieniężnych następuje zawsze z pewnem opóźnieniem w stosunku do ich emisji, spółczynnik kredytowania wymiany zwiększa się w okresach rozszerzania produkcji i zmniejsza się w okresach kurczenia się produkcji. Z pewnem przybliżeniem można więc twierdzić, że spółczynnik ten jest większy od jedności w okresach pomyślnej konjunktury, a mniejszy od jedności w okresach recesji.

Podstawiając we wzór (9) zamiast O_h odpowiednie wyrażenie ze wzoru (7) i przekształcając go w odpowiednią postać, otrzymamy:

$$E_{rp} + L_{pr} = k (O_p + O_c + O_w - O_f) \quad (10)$$

§ 4. Wielokrotność obiegu i równanie dynamiczne

Wielokrotnością obiegu jakichkolwiek dóbr lub usług albo też dokumentów, stwierdzających istnienie pewnych praw do bogactwa, a w szczególności środków obiegowych, będziemy nazywali przeciętną liczbę wypadków przechodzenia z rąk do rąk danego rodzaju dóbr lub dokumentów w związku z aktami wymiany. Wielokrotność obiegu jest liczbą oderwaną, z reguły większą od jedności i nigdy nie spadającą poniżej jedności. Wielokrotność obiegu jest równa jedności tylko w tym wypadku, kiedy dobra lub dokumenty stają się przedmiotem wymiany tylko jeden raz.

Wielokrotność obiegu towarów (w_t) jest to stosunek całkowitego obrotu towarowego czyli ogólnych rozmiarów produkcji dóbr materialnych (O_t) do wartości

dodanej w procesie wytwórczym, którą oznaczymy przez D . Wielokrotność obiegu towarów zwiększa się w miarę zwiększania liczby pośredników przy wymianie towarów oraz w miarę zwiększania liczby stadiów produkcji i wymiany, oczywiście tylko o tyle, o ile każde stadium produkcji będzie wykonywane w innym przedsiębiorstwie. Zmniejszanie się liczby pośredników, zarówno wskutek zmniejszania się rozmiarów spekulacji towarowej, jak i wskutek posuwania się naprzód procesu koncentracji przedsiębiorstw, należących do jednej gałęzi produkcji i wymiany, lecz trudniących się różnymi stadjami produkcji i wymiany jednego rodzaju artykułów, pociąga za sobą zmniejszanie się wielokrotności obiegu towarów. Gdyby cała produkcja i wymiana towarów była skoncentrowana w jednym przedsiębiorstwie, to wówczas wielokrotność obiegu towarów osiągnęłaby swoje teoretyczne minimum, t. j. byłaby równa jedności.

Wielokrotność obiegu usług (w_u) jest to stosunek ogólnej wartości usług, świadczonych przez jedno gospodarstwo innym, do wartości usług osób fizycznych. Przez ogólną wartość usług rozumiemy tutaj usługi świadczone zarówno przez osoby fizyczne ($r_u U$), jak i przez osoby prawne (U'). Wielokrotność obiegu usług wykazuje tendencję zwykłą w miarę wzrostu udziału państwa i związków samorządowych w dochodzie społecznym oraz w miarę organizowania produkcji dóbr materialnych i niematerialnych w przedsiębiorstwach i instytucjach, posiadających odrębną osobowość prawną.

Wielokrotność obiegu pieniądza (w_p) jest to stosunek ogólnej sumy wypłat pieniężnych (O_p) do rozmiarów emisji pierwotnej pieniądza, które oznaczymy przez E_p . Przez emisję pierwotną pieniądza należy tutaj rozumieć ogólną sumę pieniędzy sensu largo, jaka w ciągu danego okresu czasu została wypuszczona w obieg przez instytucje emisyjne, a mianowicie przez mennice lub kopalnie kruszczy, o ile chodzi o pieniądź kruszczowy pełnowartościowy, następnie przez Skarb Państwa, o ile chodzi o bilon i pieniądze

papierowe, wreszcie przez banki emisyjne, o ile chodzi o banknoty. Konsekwentnie przez emisję pochodną pieniądza będziemy rozumieli wszelkie wypadki wypuszczania pieniądza w obieg przez osobę fizyczną lub też jakąkolwiek inną osobę prawną oprócz instytucji emisyjnej w celu dokonania wypłaty bądź z tytułu wymiany dóbr i usług, bądź też z tytułu operacyj finansowych. Ostatni wypadek emisji pochodnej pieniądza, polegający na uregulowaniu zobowiązań wobec instytucji emisyjnej, jest równoznaczny z likwidacją pieniądza. Ogólną sumę wypłat pieniężnych można wobec tego określić jako emisję całkowitą pieniądza, która jest sumą emisji pierwotnej i pochodnej, wliczając w to również i likwidację pieniądza.

Wielokrotność obiegu czeków (w_c) jest to stosunek całkowitej emisji czeków czyli ogólnej sumy wypłat czekowych (O_c) do pierwotnej emisji czeków (E_c), t. j. do ogólnej sumy czeków wystawionych czyli do ogólnej sumy wszystkich pozycji, zapisanych na ciężar rachunków czekowych (bieżących, żyrowych i t. p.) we wszystkich bankach i instytucjach kredytowych, oczywiście z wyjątkiem pozycji czysto rachunkowych, jak na przykład storna. Ponieważ wypadki wręczania czeków, wystawionych przez inną osobę, tytułem zapłaty za otrzymane świadczenia lub też tytułem spłaty jakichkolwiek zobowiązań pieniężnych, należą do bardzo rzadkich wyjątków, więc wielokrotność obiegu czeków jest zawsze niewiele większa od teoretycznego minimum, t. j. od jedności.

Wielokrotność obiegu weksli (w_w) jest to stosunek całkowitej emisji weksli, t. j. ogólnej sumy wszystkich wypłat, uskuteczniionych weksłami (O_w), do pierwotnej emisji weksli (E_w), t. j. do ogólnej sumy weksli wystawionych. Jeżeliby każde użycie weksła jako zapłaty było uwidocznione na wekslu w formie żyra, to w takim razie licząc tylko jeden podpis wystawcy (przy wekslu ciągnionym trasata) i jeden podpis każdego żyranta, wielokrotność obiegu weksli byłaby równa przeciętnej ilości podpisów na wekslu plus je-

дноść. Dodanie jedności tłumaczy się tem, że przejście weksla z ręki do ręki następuje również i przy jego likwidacji, a tymczasem przy wykupieniu weksla nie jest wymagane poświadczenie odbioru należności podpisem posiadacza weksla.

Podstawiając teraz w równanie (2) zamiast H odpowiednie wyrażenie ze wzoru (6), a zamiast prawej, pieniężnej strony równania jego równowartość ze wzoru (10), następnie zaś wprowadzając zamiast O_t stanowiące jego równowartość wyrażenie $w_t D$, zamiast wyrażenia $r_u U + U'$ — równoznaczne z niem wyrażenie $w_u r_u U$, zamiast O_p — jego równowartość w postaci $w_p E_p$, zamiast O_c — równoważne wyrażenie $w_c E_c$, a wreszcie zamiast O_w — jego równowartość $w_w E_w$, otrzymamy równanie wymiany, wyrażone w wielkościach dynamicznych, czyli krótko mówiąc równanie dynamiczne, a mianowicie:

$$(H_d + H_m + w_t r_t D + w_u r_u U) C = k(w_p E_p + w_c E_c + w_w E_w - O_f) \quad (11)$$

§ 5. Szybkość obiegu i równanie statyczne

Szybkością obiegu w ścisłym znaczeniu tego pojęcia będziemy nazywali stosunek pewnej wielkości dynamicznej do odpowiadającej jej wielkości statycznej. Szybkość obiegu jest wielkością oderwaną, zależną od czasu, do którego odnosi się równanie wymiany. Wzrasta ona wprost proporcjonalnie do czasu, ponieważ im dłuższy czas, tem więcej jest aktów wymiany, tem większe są zatem wielkości dynamiczne, gdy tymczasem wielkości statyczne ulegają tylko nieznacznym zmianom. Szybkość obiegu można również określić jako stosunek długości czasu, do którego odnosi się równanie wymiany, do długości czasu, właściwego dla danego zjawiska gospodarczego.

Szybkość obiegu bogactw duchowych (s_d) jest to stosunek ogólnych rozmiarów wymiany całkowitej bo-

gactw duchowych (H_d) do stanu tych bogactw (B_d) albo też stosunek długości czasu, do którego odnosi się równanie wymiany, do przeciętnej długości czasu pozostawania bogactw duchowych w posiadaniu jednej osoby.

Szybkość obiegu obiektów majątkowych (s_m) jest to stosunek ogólnych rozmiarów wymiany całkowitej obiektów majątkowych czyli ogólnych rozmiarów transakcyj majątkami (H_m) do majątku (M), inaczej stosunek długości badanego okresu czasu do przeciętnej długości czasu pozostawania obiektów majątkowych w jednym ręku.

Szybkość obiegu towarów (s_t) jest to stosunek ogólnej sumy wartości, dodanej w procesie wytwórczym (D), do stanu zapasów towarowych czyli do kapitału obrotowego (T), inaczej stosunek długości badanego okresu czasu do przeciętnego czasu produkcji i wymiany danego artykułu konsumcyjnego lub produkcyjnego.

Szybkość obiegu pieniędzy (s_p) jest to stosunek pierwotnej emisji pieniędzy (E_p) do ilości znajdujących się w obiegu pieniędzy (P) albo też stosunek długości badanego okresu czasu do przeciętnej długości czasu pozostawania pieniędzy w obiegu.

Szybkość obiegu czeków (s_c) jest to stosunek pierwotnej emisji czeków, t. j. ogólnej sumy wszystkich pozycji, zapisanych na ciężar rachunków czekowych w bankach (E_c), do stanu tych rachunków (R_c); inaczej jest to stosunek długości badanego okresu czasu do przeciętnej długości czasu pozostawania na rachunku czekowym każdej złożonej sumy.

Szybkość obiegu weksli (s_w) jest to stosunek pierwotnej emisji weksli czyli ogólnej sumy weksli wystawionych (E_w) do sumy weksli znajdujących się w obiegu (W), inaczej stosunek długości badanego okresu czasu do przeciętnego terminu wekslowego, t. j. do okresu czasu, upływającego od chwili wystawienia weksla do chwili jego likwidacji, czyli wycofania z obiegu (wykupienia przez wystawcę, trasata albo ewentualnie żyranta, jeżeli weksel został zaprotestowany i niewykupiony przez dłużnika).

Szybkość obiegu kredytów w związku z różnymi operacjami finansowymi (s_k) jest to stosunek ogólnej sumy operacyj finansowych (O_f) do stanu wszystkich zobowiązań pieniężnych z tytułu pieniądza sensu largo oraz z tytułu kredytów pieniężnych sensu largo (K).

Jeżeli teraz zamiast wielkości dynamicznych podstawimy w równanie (11) odpowiadające im wielkości statyczne, pomnożone przez właściwe im szybkości obiegu, to wówczas otrzymamy równanie wymiany w wielkościach statycznych czyli równanie statyczne, a mianowicie:

$$(s_d B_d + s_m M + w_t s_t r_t T + w_u s_u r_u U) C = k(w_p s_p P + w_c s_c R_c + w_w s_w W - s_k K) \quad (12)$$

gdzie s_d — szybkość obiegu bogactw duchowych,
 B_d — ogólna wartość bogactw duchowych,
 s_m — szybkość obiegu majątków,
 M — ogólna wartość majątku społecznego,
 w_t — wielokrotność obiegu towarów,
 s_t — szybkość obiegu towarów,
 r_t — współczynnik wymienności towarów,
 T — ogólna wartość towarów (kapitału obrotowego),
 w_u — wielokrotność obiegu usług,
 s_u — szybkość obiegu usług,
 r_u — współczynnik wymienności usług,
 U — ogólna wartość usług osób fizycznych w postaci pracy i kapitału,
 C — przeciętna cena jednostki wartości,
 k — współczynnik kredytowania wymiany,
 w_p — wielokrotność obiegu pieniądza,
 s_p — szybkość obiegu pieniądza,
 P — ogólna suma pieniędzy sensu largo, znajdujących się w obiegu,
 w_c — wielokrotność obiegu czeków,
 s_c — szybkość obiegu czeków,
 R_c — stan rachunków czekowych (bieżących, żyrowych i t. p.) w bankach i w innych instytucjach kredytowych,

w_w — wielokrotność obiegu weksli,

s_w — szybkość obiegu weksli,

W — ogólna suma weksli, znajdujących się w obiegu,

s_k — szybkość obiegu kredytów w związku z operacjami finansowymi,

K — ogólna suma zobowiązań w formie pieniądza sensu largo oraz w formie kredytów pieniężnych sensu largo.

Iloczynny z wielokrotności obiegu przez szybkość obiegu sensu stricto będziemy nazywali szybkością obiegu sensu largo. Obejmowanie jednym wspólnym pojęciem dwóch tak różnych wielkości można tłumaczyć tem, że bardzo często szybkość obiegu sensu stricto jest zastępowana przez wielokrotność obiegu i odwrotnie.

Pieniądz kruszcowy lub papierowy rzadko jest wycofywany z obiegu w przeciwieństwie do banknotów, które muszą co pewien czas wracać do instytucji emisyjnej tytułem spłaty zaciągniętych w niej zobowiązań krótkoterminowych. Pieniądz sensu stricto odznacza się zatem w porównaniu z pieniądzem kredytowym stosunkowo bardzo dużą wielokrotnością obiegu i odpowiednio małą szybkością obiegu. W takich warunkach zastępowanie emisji banknotów emisją pieniądza kruszcowego lub papierowego będzie zastępowaniem szybkości obiegu przez wielokrotność obiegu; odwrotnie, wycofywanie z obiegu pieniędzy kruszczowych i papierowych w tym celu, aby na ich miejsce rozwijał się obieg banknotów, będzie musiało być połączone z zastępowaniem wielokrotności obiegu przez szybkość obiegu.

Przy regulowaniu zobowiązań czekami można wystawiać własne чеки lub też można używać do tego czeków, wystawionych przez inne osoby. W pierwszym wypadku będziemy mieli dużą emisję pierwotną, a co za tem idzie również i wysoką szybkość obiegu rachunków czekowych; w drugim natomiast wypadku przy dużej wielokrotności obiegu czeków będziemy mieli małą szybkość obiegu. Analogicznie przy zamianie zobowiązań towarowych na wekslowe czyli przy

zapłacie za towary weksłami można zwiększać szybkość obiegu weksli kosztem wielokrotności obiegu przez wystawianie nowych weksli własnych lub ciągnionych. Można jednak przesunąć punkt ciężkości obiegu wekslowego na wielokrotność zamiast na szybkość obiegu, a mianowicie przez regulowanie zobowiązań towarowych drogą żyrowania weksła, wystawionego przez inną osobę.

W literaturze ekonomicznej pojęcie szybkości obiegu jest w przeważającej ilości wypadków stosowane w jego szerszym znaczeniu. Irving Fisher naprzykład mówi o szybkości obiegu pieniądza czy też czeków tylko w szerszym znaczeniu tych pojęć, na co wskazuje fakt, że wyrażenie PS w równaniu Irvinga Fishera, oznaczonym wyżej jako równanie (1), odpowiada wyrażeniu $w_p s_p P$ w równaniu (12), a wyrażenie $P'S'$ z równania (1) odpowiada analogicznie wyrażeniu $w_c s_c R_c$ z równania (12). Zdarza się jednak w literaturze ograniczanie pojęcia szybkości obiegu pieniądza do zakresu, odpowiadającego mniej więcej określonym wyżej pojęciu szybkości obiegu sensu stricto, jak to widzimy naprzykład u Brzeskiego¹⁾.

Próby rozłożenia szybkości obiegu pieniądza sensu largo na prostsze składniki podjął się w ostatnich czasach Holtrop, według którego szybkość obiegu pieniądza jest to współczynnik dyferencjacji plus jedność, wszystko pomnożone przez efektywność pieniądza²⁾. Przez współczynnik dyferencjacji (współczynnik różniczkowania produkcji) Holtrop rozumie to, co odpowiada pojęciu wielokrotności obiegu towarów, a przez efektywność pieniądza — stosunek ogólnych rozmiarów wymiany pieniężnej towarów i usług do ogólnej sumy znajdujących się w obiegu pieniędzy. Jak z tego wynika, Holtrop rozkłada wprawdzie pojęcie szybkości obiegu

¹⁾ Tadeusz Brzeski, *Ustrój pieniężny — Teoria*, Warszawa 1927, str. 74 i nast.

²⁾ M. W. Holtrop, *Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes (Beiträge zur Geldtheorie)*, herausgegeben von Friedrich A. Hayek, Wien 1933, str. 130.

pieniądza na pewne składniki, ale kosztem zniesienia odrębności pomiędzy szybkością obiegu pieniądza a szybkością obiegu innych środków płatniczych, a przede wszystkim czeków. Wskutek tego obydwie wyodrębnione przez Holtropa części składowe szybkości obiegu pieniądza, odznaczają się zbyt abstrakcyjnym charakterem. Spółczynnik dyferencjacji jest wprawdzie pewną wielkością konkretną, ale tylko wówczas, gdy analizujemy obieg towarowy; automatyczne przenoszenie go na teren obiegu pieniężnego musi budzić pewne zastrzeżenia, gdyż co innego jest szybkość obiegu towarów, a co innego szybkość obiegu pieniądza. Co się zaś tyczy t. zw. efektywności pieniądza, to jest to pojęcie czysto abstrakcyjne, nie mające właściwego uzasadnienia z punktu widzenia techniki obrotu pieniężnego i mechanizmu wymiany. Poza to zwraca uwagę pominięcie przez Holtropa na stronie towarowej obrotów z tytułu wymiany bogactw duchowych i obiektów majątkowych a ponadto z tytułu usług produkcyjnych, świadczonych przez osoby prawne.

ROZDZIAŁ IV

CENA

§ 1. *Pojęcie ceny*

Przez cenę w szerokim znaczeniu tego pojęcia rozumiemy stosunek, według którego następuje wymiana jednych praw do bogactwa na inne prawa do bogactwa. Ceną w ścisłym znaczeniu tego pojęcia nazywamy stosunek wymienny, zachodzący przy wymianie dóbr. Cenami sensu stricto są więc ceny towarów oraz ceny obiektów majątkowych, natomiast ceny wszelkiego rodzaju usług oraz praw kredytowych są już tylko cenami w szerokim znaczeniu tego pojęcia, co w terminologii ekonomicznej jest podkreślone przez nadanie im specjalnych nazw. Ceny usług produkcyjnych w postaci pracy są więc nazywane płacami, a o ile dotyczą wynagrodzeń za pracę umysłową również uposażeniami lub honorarjami. Ceny usług kapitału nazywamy bądź czynszem, jeżeli są to usługi w postaci kredytu rzeczowego in specie, bądź stopą procentową, jeżeli mamy do czynienia z kredytem rzeczowym in genere lub też z kredytem pieniężnym sensu stricto, bądź wreszcie dywidendą, jeżeli zachodzi wypadek kredytu pieniężnego sensu largo w postaci akcji lub udziałów w przedsiębiorstwach. Co się wreszcie tyczy wszelkiego rodzaju praw kredytowych, a w szczególności papierów wartościowych i walut obcych, to ceny ich są zwykle nazywane kursami.

Odróżniamy cenę, płaconą w naturze, od ceny, płaconej w pieniądzach, czyli od t. zw. ceny pieniężnej, zależnie od tego, jaki charakter mają prawa do dóbr i usług, stanowiące zapłatę za prawa nabywane. O cenie, płaconej w naturze, mówimy wówczas, gdy za nabywane prawa własności do jednych dóbr płacimy prawami własności do innych dóbr¹⁾. O cenie pieniężnej mówimy natomiast w takich wypadkach, kiedy zapłata za prawa własności do pewnych dóbr jest dokonywana w pieniądzach. Uiszczanie w naturze zapłaty za jakieś świadczenia jest archaiczną formą wymiany, spotykaną w krajach cywilizowanych tylko wyjątkowo, głównie przy wymianie usług w stosunkach wiejskich. Naprzykład zarobki robotników rolnych są wypłacane częściowo w naturze, a mianowicie w zbożu, w materiałach opałowych, w mieszkaniu i t. d.; również i czynsze z tytułu dzierżawy majątków rolnych, są czasami płacone w zbożu, w warzywach, owocach i t. p. Pomimo swego charakteru szczątkowego cena w naturze lepiej charakteryzuje istotę zjawiska ceny niż cena pieniężna. Pieniądz jest właściwie tylko pośrednikiem przy wymianie dóbr i usług, ponieważ celem wymiany jest zamiana praw własności różnych obiektów majątkowych i rezultatów pracy na inne prawa tego rodzaju, a nie na prawa pieniężne, które prędzej czy później muszą być zrealizowane w naturze.

Chcąc określić cenę jakiegokolwiek dobra, zwykle porównujemy ze sobą ilości dóbr, stanowiących zapłatę, z ilościami dóbr, będących przedmiotem kupna. Cenę w naturze wyrażamy jako stosunek pewnej liczby jednostek miary, wagi lub objętości dobra, które traktujemy jako zapłatę do jednostki miary, wagi lub objętości dobra, które występuje w charakterze przedmiotu kupna. Analogicznie cenę pieniężną pojmujemy jako stosunek pewnej liczby jednostek pieniężnych

¹⁾ Pojęcia ceny w naturze nie należy utożsamiać z używanem przez zwolenników szkoły klasycznej pojęciem ceny naturalnej, t. j. takiej, około której oscyluje cena rynkowa. W takim rozumieniu pojęcie ceny naturalnej jest właściwie równoznaczne z pojęciem kosztów produkcji, ściślej biorąc, kosztów reprodukcji.

do jednostek miary, wagi lub objętości dobra nabywanego. Podobny sposób określania ceny dóbr nie może być uznany za wystarczający, ponieważ przedmioty materialne ulegają wymianie tylko dlatego, że posiadają wartość, i tylko w takim stosunku, jaki odpowiada ich wartości, ściślej biorąc, ocenom wartości, dokonywanym przez kontrahentów. Z tego względu cenę należałoby określać zawsze jako stosunek wartości jednego prawa do bogactwa do wartości innego prawa do bogactwa.

Jeżeli w praktyce określamy ceny nie jako stosunki pomiędzy wartościami, lecz jako stosunki pomiędzy ilościami różnych dóbr, to tylko dlatego, że nie znamy rzeczywistej wartości dóbr. W każdym bądź razie przy określaniu ceny podajemy nie tylko ilość, lecz również i różne cechy przedmiotu, mogące mieć jakiekolwiek znaczenie dla oceny wartości danego dobra. Przy cenie towarów podaje się zwykle oprócz ilości i gatunek, gdyż jest to konieczne dla określenia ich użyteczności; następnie zaznacza się miejsce, w którym znajduje się dany towar albo też dokąd ma być dostarczony, a mianowicie ze względu na to, że wartość towaru zależy między innymi i od kosztów transportu; dalej wymienia się charakter zawodowy sprzedawcy, a więc czy to jest producent, hurtownik czy też detalista, dla uwzględnienia przy ocenie wartości towaru kosztów pośrednictwa handlowego i t. d. Przy wymienianiu ceny obiektów majątkowych daje się często cały szereg informacji, które mogą być potrzebne dla dokonania oceny jego wartości, na przykład spis inwentarza, różne informacje o dochodowości przedsiębiorstwa. Informacje tego rodzaju zwykle zresztą bywają uzupełniane oględzinami danego obiektu na miejscu oraz badaniem ksiąg handlowych. Wszystko to jest tylko częściową, nader niedostateczną rekompensatą za brak bezpośrednich danych o wartości dobra, będącego przedmiotem wymiany.

§ 2. *Cena przy pojedynczej transakcji*

Przy wymianie naturalnej każdy z kontrahentów wzajemian za swoje dobro, przedstawiające dla niego stosunkowo małą wartość, otrzymuje inne, które ceni znacznie wyżej. Różnica pomiędzy wartością obiektywną dobra nabytego a wartością obiektywną dobra, stanowiącego zapłatę, jest zyskiem, charakterystycznym dla wszelkich stosunków wymiennych. Zysk wymienny jest miarą korzyści, wynikających dla całego gospodarstwa społecznego z podziału pracy. Nie należy traktować tego zysku, jako wzrostu wartości dóbr, mającego stanowić zasługę samego procesu wymiany, jako miary produktywności handlu, jak to czynią ekonomiści szkoły klasycznej i ich następcy. Wartość czynności produkcyjnych handlu należy mierzyć ilością energii ludzkiej, zużytej w celu dokonania wymiany, jak to wynika ze wzoru (2), dotyczącego wartości. Ponieważ zysk wymienny stanowi z reguły bardzo poważny odsetek wartości dóbr, zwłaszcza tam, gdzie podział pracy jest daleko posunięty, twierdzenie ekonomistów szkoły klasycznej musiałoby doprowadzić do paradoksalnego wniosku, że dochód społeczny zawdzięczamy w małej mierze producentom, a w znacznie większym stopniu kupcom.

Przypuśćmy, że mamy do czynienia z zamianą pary butów na pszenicę. Buty mają znacznie większą wartość dla rolnika niż dla szewca, gdyż dla rolnika zachowują swoją użyteczność prawie całkowicie, a dla szewca przedstawiają tylko wartość pracy, włożonej w ich produkcję. Przypuśćmy, że wartość butów dla szewca wynosi 10, a dla rolnika 50 jednostek. Przypuśćmy następnie, że korzec pszenicy przedstawia dla rolnika wartość 15 jednostek, równą wartości pracy rolnika przy produkcji tej ilości pszenicy, a dla szewca — wartość 60 jednostek, odpowiadającą wartości odżywczej korca pszenicy.

Jeżeli rolnik dokładnie orientuje się co do wartości, jaką dla niego przedstawiają buty i pszenica, to będzie go-

tów dać za parę butów każdą cenę, niższą od $3\frac{1}{3}$ korca pszenicy, gdyż w ten sposób może osiągnąć pewien zysk na wymianie; więcej niż $3\frac{1}{3}$ korca pszenicy za parę butów rolnik dać nie może, gdyż wówczas poniósłby pewną stratę. Jeżeli więc szewc będzie umiał wykorzystać sytuację, to cena butów będzie się zbliżała do swej maksymalnej granicy, t. j. do $3\frac{1}{3}$ korca pszenicy. Przy takiej cenie rolnik nie osiągnąłby żadnego zysku, a szewc miałby zysk w sumie 190 jednostek wartości, gdyż otrzymałby pszenicę, przedstawiającą dla niego wartość 200 jednostek, a oddałby za nią parę butów, której wartość ocenia na 10 jednostek.

W odwrotnym wypadku, a więc wówczas, gdy szewc będzie się orjentował co do wartości obydwóch dóbr tylko dla siebie, a rolnik będzie miał dokładne pojęcie o tem jaką wartość przedstawiają buty i pszenica zarówno dla niego, jak i dla szewca, zysk wymienny przypadnie całkowicie w udziale rolnikowi. Ponieważ szewc ocenia wartość butów na 10, a wartość pszenicy na 60 jednostek, cena butów nie może spaść poniżej $\frac{1}{6}$ korca pszenicy. Aby otrzymać tak, jak w poprzednim wypadku, $3\frac{1}{3}$ korca pszenicy, szewc musiałby dać rolnikowi nie jedną, lecz dwadzieścia par butów.

Granice cen są więc tutaj bardzo szerokie, gdyż cena pary butów może się wahać w granicach od $\frac{1}{6}$ do $3\frac{1}{3}$ korcy pszenicy. Kwestja poziomu, na jakim ustali się ostatecznie cena, jest tutaj uzależniona w zasadzie od tego, w jakim stopniu każdy z dwóch kontrahentów orientuje się w wartości dóbr, będących przedmiotami wymiany, zarówno dla siebie samego, jak i dla swego kontrahenta. Kto wykaże pod tym względem lepszą orientację, będzie mógł zagarnąć dla siebie większą część zysku wymiennego. W szczególnym wypadku, kiedy, każdy z kontrahentów dokładnie orientuje się co do wartości, jaką dla każdego z nich przedstawiają wymieniane dobra, cena musi się ustalić na poziomie, przy którym następuje dokładne zrównoważenie obustronnych świadczeń. W oma-

wianym wypadku za parę butów, przedstawiającą wartość 50 jednostek, rolnik będzie musiał zapłacić $\frac{5}{6}$ korca pszenicy, gdyż taka ilość pszenicy jest dla szewca warta 50 jednostek.

Twierdzenie, że w wypadku jednakowej orientacji obydwóch kontrahentów cena ustali się na poziomie równowartości obustronnych świadczeń, nie jest zgodne z poglądami zwolenników szkoły psychologicznej. Według Böhm-Bawerka cena zatrzyma się w podobnym wypadku w pobliżu punktu środkowego pomiędzy ceną minimalną a ceną maksymalną¹⁾. W naszym przykładzie cena pary butów powinna, zgodnie z tego rodzaju poglądem, ustalić się na poziomie $1\frac{3}{4}$ korca pszenicy, ponieważ tyle wynosi średnia arytmetyczna cen minimalnej ($\frac{1}{6}$) i maksymalnej ($3\frac{1}{3}$), a zatem na poziomie zgórą dwukrotnie wyższym od ceny $\frac{5}{6}$ korca pszenicy za parę butów, przy której następuje wyrównanie wartości wzajemnych świadczeń. Twierdzenie Böhm-Bawerka opiera się na błędnem założeniu, że różnica pomiędzy ceną żadaną a ceną zaofiarowaną przy równych zdolnościach handlowych obydwóch kontrahentów jest zawsze dzielona na połowę. Przecież nawet najzdolniejszy kupiec nie będzie się upierał przy ustaleniu ceny „krakowskim targiem”, skoro tylko zostanie przekonany przez sprzedawcę o tem, że żądana przez niego cena odpowiada istotnej wartości towaru. Böhm-Bawerk przyjął podobne założenie zapewne nie dlatego, aby sądził, że cena wykazuje zawsze tendencję do ustalenia się na poziomie, odpowiadającym punktowi środkowemu pomiędzy ceną żadaną a ceną zaofiarowaną, lecz prawdopodobnie dlatego tylko, że cała konstrukcja myślowa teorii użyteczności krańcowej nie daje innego sposobu rozwiązania zagadnienia.

Zwolennicy szkoły psychologicznej błędnie przedstawiają proces kształtowania się ceny w wypadku wymiany odosobnionej również i z tego względu, że nie odróżniają oceny-

¹⁾ Eugen von Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Kapitals*, Wydanie czwarte, Jena 1921, tom I, str. 270.

wartości od wartości rzeczywistej. Dla nich cena pary butów nigdy nie może spaść w omawianym przykładzie poniżej $\frac{1}{6}$ korca pszenicy i nigdy nie może być większa od $3\frac{1}{3}$ korca pszenicy. Tymczasem cena bardzo łatwo może przekroczyć te granice, o ile tylko dokonywane przez kontrahentów oceny wartości wymienianych dóbr będą odbiegały od ich wartości rzeczywistej. Jeżeli więc szewc, oceniając wartość butów na 10 jednostek, będzie przypisywał pszenicy wartość większą od 60 jednostek, to w takim razie będzie skłonny oddać buty taniej niż za $\frac{1}{6}$ część korca pszenicy. Podobnie rolnik, jeśli tylko będzie oceniał wartość butów wyżej niż na 50 jednostek, to oceniając wartość korca pszenicy zgodnie z rzeczywistością na 15 jednostek, będzie skłonny dać za buty więcej niż $3\frac{1}{3}$ korca pszenicy.

Jak widzimy więc, granice, pomiędzy którymi może się wahać cena, są bardzo rozciągłe. Będą one oddalały się od siebie wówczas, gdy kontrahenci będą przeceniali wartość dóbr nabywanych, a nie doceniali wartości dóbr sprzedawanych. I odwrotnie, rozpiętość pomiędzy ceną maksymalną a minimalną będzie tem mniejsza, im wyżej sprzedawcy będą szacowali wartość dóbr sprzedawanych i im niżej nabywcy będą oceniali wartość dóbr kupowanych. Dla kształtowania się ceny mają więc znaczenie nie rzeczywiste wartości dóbr, będących przedmiotami wymiany, które są nikomu nieznane, lecz jedynie dokonywane przez kontrahentów oceny wartości, i to bez względu na to, jak bardzo różnią się one od wartości rzeczywistej.

Ekonomiści szkoły psychologicznej zupełnie słusznie podkreślili wielki wpływ, jaki na kształtowanie się ceny wywierają zdolności handlowe kontrahentów, nie ulega bowiem wątpliwości, że ten z kontrahentów, który wykaże przy prowadzeniu pertraktacji większe zdolności, będzie mógł osiągnąć korzystniejszą cenę czyli będzie mógł zagarnąć dla siebie większą część zysku wymiennego. Zwolennicy szkoły psychologicznej nie umieli jednak wyjaśnić, na czym te zdol-

ności handlowe polegają, zadowalali się naogół ogólnikowymi uwagami o zrzeczności, spryście, uporze, zdolności przekonywania i t. d. Określenie istoty zdolności handlowych, a tem samem ustalenie czynników, od których zależy ostateczny poziom ceny, staje się możliwe dopiero wówczas, gdy będziemy ściśle odróżniali wartość rzeczywistą od oceny wartości. Zdolności kupieckie polegają bowiem: 1) na trafnem ocenianiu wartości dóbr, będących przedmiotami wymiany, 2) na umiejętnem oddziaływaniu na proces dokonywania oceny wartości przez kontrahenta.

Oddziaływanie na ocenę wartości dóbr polega przede wszystkim na usiłowaniu podniesienia u kontrahenta oceny wartości tego dobra, które pragniemy sprzedać, lub też na dążeniu do zmniejszenia oceny wartości tego dobra, które chcemy nabyć. Każdy sprzedawca stara się więc wykazać wszystkie zalety dobra sprzedawanego i wszystkie korzyści, jakie nabywca może osiągnąć z posiadania tego dobra. Sprzedawca stara się niekiedy wykazać obok istniejących również i takie zalety, których dany towar czy też dany obiekt majątkowy wcale nie posiada, gdyż i to może wpłynąć na ocenę wartości, dokonywaną przez nabywcę, i skłonić go do zapłacenia wyższej ceny. Zmyślanie przez sprzedawcę zalet nieistniejących musi być traktowane jako oszustwo, jako czyn wysoce nieetyczny, ale nie da się zaprzeczyć, że podobne wprowadzanie nabywcy w błąd może przynieść sprzedawcy doraźny zysk, wynikający z tego, że o cenie towaru decyduje nie wartość rzeczywista, lecz tylko urojona. Co się zaś tyczy nabywcy, to stara się on wykazać wszystkie wady, jakie posiada nabywany przez niego towar, wyolbrzymić je i przedstawić ich znaczenie w sposób przesadny; czyni on to w tym celu, aby skłonić sprzedawcę do odpowiedniego obniżenia ceny, co jest możliwe wskutek tego, że podobne postępowanie nabywcy obniża u sprzedawcy ocenę wartości posiadanego przez niego towaru.

Chcąc zdobyć dla siebie możliwie wielką część zysku wymiennego, każdy z kontrahentów stara się z jednej strony o możliwie dokładne zorjentowanie się co do tego, jak wysoko ocenia wartość obydwóch dóbr drugi kontrahent, a z drugiej strony o to, aby ukryć przed nim własną ocenę wartości tych samych dóbr. Widzimy więc, że każdy z kontrahentów zwraca baczność uwagę na ruchy drugiego kontrahenta i na wyraz jego twarzy, aby w ten sposób określić intensywność pożądanego przez niego danego dobra, która jest naogół dobrem świadectwem dokonywanej przez niego oceny wartości. Z drugiej strony często obserwujemy u osób, biorących udział w wymianie, staranne ukrywanie przed okiem kontrahentów własnych wrażeń, mogących zorjentować ich co do wartości, przypisywanej oglądanym przedmiotom. Nierzadko się zdarza, iż nabywcy udają przed sprzedawcą wrażenia nieistniejące, aby tylko wprowadzić go w błąd i nie dać poznać po sobie pragnienia posiadania pewnego przedmiotu, wystawionego na sprzedaż.

W ten sposób proces kształtowania się ceny opiera się w bardzo znacznym stopniu na czynnikach psychologicznych. Już sam proces dokonywania oceny wartości dóbr, będących przedmiotami wymiany, jest niezwykle skomplikowanym zjawiskiem psychicznym. Jeszcze większe zastosowanie ma psychologia wówczas, gdy chodzi o określenie sposobów oddziaływania jednego kontrahenta na psychikę drugiego. Dobry kupiec powinien więc być praktycznym psychologiem w tym znaczeniu, że musi posiadać zdolność oddziaływania na psychikę klienta.

§ 3. Cena przy sprzedaży lub kupnie z licytacji

W poprzednim paragrafie omawialiśmy kształtowanie się ceny w tym wypadku, kiedy istnieje jeden sprzedawca i jeden nabywca. Obecnie przejdziemy do poddania analizie procesu kształtowania się ceny wtedy, gdy mamy do

czynienia bądź z jednym sprzedawcą i większą liczbą kupujących, bądź też z jednym nabywcą i większą liczbą sprzedawców. We wszelkich tego rodzaju wypadkach zachodzi współzawodnictwo czyli wzajemne licytowanie się kupujących lub sprzedających. Odróżniamy dwa zasadniczo różne rodzaje licytacji, a mianowicie: 1) licytację in plus, polegającą na tem, że cena jest podbijana do góry przez współzawodnictwo kupujących, oraz 2) licytację in minus, polegającą na wzajemnej konkurencji sprzedawców w obniżaniu ceny. Licytacja in plus zachodzi w tych wypadkach, kiedy istnieje jeden sprzedawca i większa liczba kupujących, zaś licytacja in minus — wówczas, gdy do wymiany staje jeden nabywca i większa liczba sprzedawców. Licytację in minus, utarło się już nazywać przetargiem, gdy tymczasem termin „licytacja” jest dzisiaj często ograniczany do licytacji in plus.

Licytacja in plus, zarówno dobrowolna, jak i przymusowa, może dojść do skutku tylko pod tym warunkiem, jeżeli wśród kupujących znajdzie się przynajmniej jedna osoba, która zgadza się zapłacić cenę, nie mniejszą od żądanej przez sprzedającego, czyli z reguły od tej ceny, od której sprzedający rozpoczyna licytację. Właściwa licytacja, w znaczeniu wzajemnego podbijania ceny przez współzawodniczących ze sobą nabywców, dochodzi jednak do skutku dopiero wówczas, gdy żadaną cenę decyduje się zapłacić co najmniej dwóch kupujących. Będą oni kolejno podnosili zaofiarowywaną przez siebie cenę dotąd, dopóki nie odpadną od licytacji wszyscy kupujący z wyjątkiem jednego, tego mianowicie, który zaofiarował najwyższą cenę i który będzie wobec tego rzeczywistym nabywcą przedmiotu, wystawionego na licytację.

W takich warunkach zagadnienie ceny, osiąganey przy licytacji, sprowadza się właściwie do wyjaśnienia przyczyn, które decydują o wysokości ceny, zaofiarowanej przez każdego z kupujących. Według poglądów zwolenników szkoły psychologicznej każdy z nabywców może się zgodzić na zapłacenie tylko takiej ceny, która nie przewyższa dokonanej

przez niego oceny wartości przedmiotu, wystawionego na sprzedaż, a przy licytacji utrzyma się ostatecznie ten ze współzawodników, który najwyżej ocenia dane dobro. Podobne rozwiązanie zagadnienia nie może być jednak uznane za trafne, gdyż o wysokości ceny, zaofiarowanej przez nabywcę, decyduje nietylko dokonana przez niego ocena wartości danego dobra, lecz również i wysokość jego majątku albo przynajmniej dochodu. Można bardzo wysoko oceniać wartość jakiegoś dobra, a mimo to nie móc zapłacić odpowiedniej ceny, jeśli nie rozporządza się dostatecznym funduszem. Jeżeli więc na przykład zostanie wystawione na licytację jakieś cenne dzieło sztuki, to będzie ono nabyte nie przez artystę, posiadającego wyrobiony smak i wielką wrażliwość estetyczną, lecz z reguły przez osobę, która nie posiada wprawdzie tak wielkiej wrażliwości na sztukę, jak ów artysta, ale zato będzie mogła dzięki swej zamożności zaofiarować wyższą cenę. Dlatego też twierdzenie zwolenników szkoły psychologicznej należy uzupełnić w ten sposób, że o wysokości ceny, zaofiarowanej przez nabywcę, decyduje oprócz dokonanej przez niego oceny wartości również i jego zamożność.

Wprowadzenie zamożności, jako drugiego obok oceny wartości czynnika, wpływającego na wysokość zaofiarowanej ceny, narusza jednolitość konstrukcji teorii ceny tylko pozornie. Zamożność człowieka jest przecież właściwie pewnym wyrazem dokonanej przez społeczeństwo oceny jego wartości lub też jego zasług. Im wyżej społeczeństwo jako całość ocenia wartość lub zasługi człowieka, tem wyższy przyznaje mu udział w dochodzie społecznym, a tem samym w bogactwie społecznym. Oczywiście każda osoba, należąca do danego społeczeństwa, może inaczej oceniać wartość lub zasługi człowieka, ale dla oceny całego społeczeństwa jedynem możliwym świadectwem jest ta ocena, której dowodem i wynikiem jest przyznany danej osobie udział w dochodzie i bogactwie społecznym. W rezultacie możemy powiedzieć, że cena, zaofiarowana przez nabywcę, jest funk-

cją oceny wartości danego dobra, dokonanej przez nabywcę, oraz oceny wartości lub zasług nabywcy, dokonanej przez społeczeństwo. Pierwsza z tych dwóch ocen może być oceną wartości obiektywnej lub subiektywnej, zależnie od stanowiska nabywcy, druga natomiast jest zawsze oceną wartości obiektywnej, gdyż wartość człowieka z natury rzeczy jest wartością obiektywną a nie subiektywną. W ten sposób jednolitość konstrukcji teorii ceny może być osiągnięta tylko wówczas, gdy uznamy istnienie wartości obiektywnej niezależnie od wartości subiektywnej i niezależnie od oceny wartości.

Dokonywana przez nabywców ocena wartości dóbr, wystawionych na licytację zmienia się w czasie trwania licytacji, niekiedy nawet dość znacznie. Specjalna atmosfera licytacji wywołuje u współzawodników pewne podniecenie, które bardzo często jest przyczyną zagalopowania się i zaofiarowania ceny znacznie wyższej od początkowej oceny wartości. Tego rodzaju gorączka licytacyjna jest szczególnie silna wówczas, gdy są sprzedawane z licytacji przedmioty, posiadające pewną wartość uczuciową. Tłumaczy się to tem, że ambicja nabywcy może być zaspokojona tylko w wypadku utrzymania się przy licytacji i pokonania współzawodników, a odpadnięcie od licytacji jest dla niego często połączone ze znaczną przykrością. Można więc powiedzieć, że licytanci płacą niekiedy nietylko za nabywane przedmioty, ile za swoją ambicję, za swój snobizm. Po ochłonięciu z gorączki licytacyjnej, z podniecenia, wywołanego niezaspokojoną ambicją, licytant bardzo często żałuje swojego uporu i nie przywiązuje do nabytego przedmiotu tak wielkiego znaczenia, jak w czasie trwania licytacji.

Licytacja in minus, polegająca na wzajemnem obniżaniu żądanej ceny przez konkurujących ze sobą sprzedawców, jest odwrotnością licytacji in plus. Jeżeli przy współzawodnictwie kupujących nabywcą zostanie ostatecznie ta osoba, która będzie mogła zaofiarować najwyższą cenę,

to przy współzawodnictwie sprzedających nabywcę zdoła pozyskać tylko ten ze sprzedających, który zgodzi się oddać towar lub wogóle dobro za najniższą cenę. O wysokości ceny, żądanej przez sprzedawcę, decyduje tutaj także oprócz dokonanej przez niego oceny wartości również i jego zamożność czyli dokonana przez społeczeństwo ocena wartości jego pracy. Kto ma mniejsze dochody, ten łatwiej zgodzi się na sprzedanie towaru z mniejszym zyskiem, aby tylko tą drogą zwiększyć choć cokolwiek swój dochód. Osoby zamożniejsze bardziej cenią swoją pracę, a zatem posiadają mniejszą zdolność konkurencyjną od osób mniej zamożnych.

Szczególnym wypadkiem licytacji in minus jest każdy konkurs, czy to na wykonanie jakiegoś dzieła naukowego, artystycznego i t. p., czy też na jakieś stanowisko. Formalnie biorąc, niema tu ani licytacji in plus, ani licytacji in minus, gdyż cena jest zgóry ustalona bądź w postaci nagrody za wykonanie dzieła, bądź też w postaci stałego uposażenia. Współzawodnicy licytują się tutaj jednak co do sumy wartości, jaką zgadzają się zaoferować za określoną ilość pieniędzy. Przy licytacji utrzymuje się w podobnym wypadku ten współzawodnik, który może zaoferować najwyżej ocenianą sumę wartości, t. zn. najbardziej wartościowe, zdaniem sądu konkursowego, dzieło naukowe lub artystyczne, albo też najcenniejszą, według opinii sędziów, pracę na powierzonym mu stanowisku. Innemi słowy, zwycięzcą konkursu staje się ten ze współzawodników, który żąda najniższej ceny za jednostkę wartości. Wobec tego zaś konkurs winien być traktowany jako szczególny wypadek licytacji in minus.

§ 4. *Cena rynkowa*

W poprzednim paragrafie zajmowaliśmy się badaniem procesu kształtowania się ceny w wypadku jednostronnego współzawodnictwa bądź kupujących, bądź też sprzedających. Obecnie przejdziemy skolei do analizy przebiegu kształtowa-

nia się ceny w wypadku obustronnego współzawodnictwa, zarówno kupujących jak i sprzedających, a więc wówczas, gdy na rynku występuje równocześnie pewna liczba kupujących oraz pewna liczba sprzedających.

Przypuśćmy, że na jakimś niewielkim, lokalnym rynku dziesięciu drobnych rolników pragnie sprzedać po kwintalu pszenicy, ale każdy z nich może sprzedać przywiezioną na targ pszenicę po innej cenie, a mianowicie:

1-szy sprzedawca	po 31 zł	za 1 q
2-gi	"	" 32 " " "
3-ci	"	" 33 " " "
4-ty	"	" 34 " " "
5-ty	"	" 35 " " "
6-ty	"	" 36 " " "
7-my	"	" 37 " " "
8-my	"	" 38 " " "
9-ty	"	" 39 " " "
10-ty	"	" 40 " " "

Oczywiście każdy ze sprzedawców chętnie wzięłby cenę wyższą od uznanej przez siebie za minimalną, ale gdyby cena rynkowa nie osiągała tego minimum, każdy z nich wycofałby się z rynku i zabrał spowrotem przywiezioną pszenicę. W takich warunkach przy cenie 31 zł. za kwintal pszenicy tylko pierwszy sprzedawca mógłby się zdecydować na zawarcie transakcji; przy cenie 32 zł. byłoby już dwóch, a mianowicie 1-szy i 2-gi; przy cenie 33 zł. zgodziłoby się na sprzedaż pierwszych trzech rolników i t. d., aż wreszcie przy cenie 40 zł. na sprzedaż pszenicy zdecydowałoby się wszystkich dziesięciu rolników. Ponieważ w danym wypadku każdy rolnik ma tylko jeden kwintal pszenicy na sprzedaż, więc podaź pszenicy czyli ogólna ilość zaoferowanej na sprzedaż pszenicy wynosi tutaj: przy cenie 31 zł. jeden kwintal pszenicy, przy cenie 32 zł. — dwa kwintale, przy cenie 33 zł. — trzy kwintale i t. d., aż wreszcie przy cenie 40 zł. — dziesięć kwintali.

Przypuśćmy następnie, że na tym samym rynku znajduje się równocześnie dziesięć osób, poszukujących pszenicy,

ale każda z nich może zapłacić za kwintal pszenicy inną cenę, a mianowicie:

1-szy kupujący może zapłacić	37 zł. za 1 q
2-gi	36 " " "
3-ci	35 " " "
4-ty	34 " " "
5-ty	33 " " "
6-ty	32 " " "
7-my	31 " " "
8-my	30 " " "
9-ty	29 " " "
10-ty	28 " " "

Biorąc pod uwagę to, że żaden kupujący nie zapłaci ceny wyższej od uznanej przez siebie za maksymalną, lecz chętnie przystanie na cenę niższą, możemy powiedzieć, że popyt na pszenicę wyniesie: przy cenie 37 zł. jeden kwintal ze strony pierwszego kupującego, przy cenie 36 zł. dwa kwintale ze strony pierwszych dwóch kupujących, przy cenie 35 zł. trzy kwintale i t. d., aż wreszcie przy cenie 28 zł. ogólne zapotrzebowanie pszenicy ze strony wszystkich dziesięciu kupujących wyniesie dziesięć kwintali.

Rozmiary podaży i popytu są więc zależne od ceny. Im wyższa cena, tem większa podaż i tem mniejszy popyt; i odwrotnie, im niższa cena, tem mniejsza podaż i tem większy popyt. W omawianym wypadku rozmiary podaży i popytu pszenicy będą się przedstawiały jak następuje:

przy cenie	28 zł.	podaż	0 q,	popyt	10 q
"	"	29	"	"	0
"	"	30	"	"	0
"	"	31	"	"	1
"	"	32	"	"	2
"	"	33	"	"	3
"	"	34	"	"	4
"	"	35	"	"	5
"	"	36	"	"	6
"	"	37	"	"	7
"	"	38	"	"	8
"	"	39	"	"	9
"	"	40	"	"	10

Wahając się w granicach od 28 do 40 zł. za kwintal, cena pszenicy w omawianym wypadku ustali się ostatecznie na poziomie 34 złotych, przyczem wymiana obejmie tylko cztery kwintale pszenicy. Z obydwóch stron do transakcji dojdą tylko cztery osoby, a mianowicie pierwszych czterech sprzedających i pierwszych czterech kupujących. Pozostałe osoby wcale nie będą mogły wziąć udziału w wymianie, gdyż dla piątego i dla wszystkich następnych sprzedawców cena 34 zł. będzie za niska, a sześciu poszukujących towaru uzna cenę 34 zł. jako zbyt wysoką. Czwarty sprzedawca może być nazywany ostatnim sprzedawcą, gdyż przy najmniejszym obniżeniu ceny musiałby się on wycofać z rynku. Podobnie czwarty nabywca jest ostatnim nabywcą, gdyż każde podniesienie ceny automatycznie wyeliminowałoby go z rynku.

Przytoczony przykład może mieć zastosowanie również i w takim wypadku, w którym liczba sprzedających i kupujących będzie mniejsza, ale każdy z nich będzie mógł sprzedawać lub kupować większą ilość pszenicy. Dla jednego sprzedawcy każdy kwintal pszenicy będzie miał jednakże nieco inną wartość, dlatego też w tabeli podaży każdy sprzedawca będzie figurował wówczas nie jeden raz, lecz kilka razy, a mianowicie tyle, ile kwintali pszenicy ma on na sprzedaż, i to w takiej kolejności, jaka odpowiada dokonywanym przez niego ocenom wartości każdego kwintala pszenicy. Analogicznie w tabeli popytu jeden sprzedawca będzie mógł figurować kilkakrotnie w różnych jej miejscach, zależnie od tego, jak wysoko jest przez sprzedawcę oceniana wartość każdego kwintala pszenicy. W takich warunkach może się zdarzyć, że jeden rolnik sprzeda tylko część przywiezionej na rynek pszenicy, a resztę będzie musiał zabrać do domu. Podobnie niejeden kupujący będzie zaspokojony tylko częściowo. Nie będzie więc ostatniego sprzedawcy i ostatniego nabywcy, lecz tylko ostatni kwintal pszenicy, który stał się przedmiotem sprzedaży, lub też ostatni kwintal pszenicy, który został nabyty.

Ogólnie można powiedzieć, że przy obustronnem współzawodnictwie sprzedających i kupujących cena musi się ustalić na takim poziomie, przy którym podaż i popyt będą sobie równe. Twierdzenie to, znane jako prawo podaży i popytu już w wieku XVII, było sformułowane w ostatecznej postaci przez Johna Stuarta Milla. Od tego czasu zadanie teorii cen sprowadza się właściwie tylko do dokładnego określenia roli każdego czynnika, który wywiera jakikolwiek wpływ na wysokość ceny, żądanej przez sprzedawców i zaofiarowywanej przez nabywców.

Jeżeli chodzi o konsumentów, to cena, jaką decydują się oni płacić za jakiś artykuł konsumpcyjny, zależy od dokonywanej przez nich oceny wartości tego artykułu oraz od ich zamożności, będącej wyrazem oceny wartości ich pracy, dokonywanej przez społeczeństwo. Gdyby więc producenci chcieli sprzedać cały posiadany zapas danego rodzaju towarów bez względu na cenę, to w takim razie cena ustaliłaby się na poziomie oceny wartości ostatniej części zapasu, dokonanej przez konsumentów. Skoro jednak producenci uznają cenę za niewystarczającą i wycofują się z rynku, przetrzymując towary na składzie w nadziei korzystniejszej sprzedaży w przyszłości, to w takim razie cena musi być wyższa od dokonanej przez konsumentów oceny wartości ostatniej części zapasu danego rodzaju towarów.

Wytwarzane przez producentów towary mają dla nich stosunkowo niewielką wartość, gdyż często nie nadają się zupełnie do zaspakajania ich własnych potrzeb. W takich warunkach teoretyczna konstrukcja szkoły psychologicznej, nieuznająca żadnych innych ocen wartości poza subiektywnymi, nie daje żadnej podstawy do określania wysokości ceny, przy jakiej producenci decydują się sprzedawać posiadane przez nich towary. To też w literaturze ekonomicznej braki psychologicznej teorii ceny są zastępowane twierdzeniem, że cena, jakiej żądają producenci, zależy od takich czynników, jak zysk, koszty produkcji i t. p. Podobne sta-

wianie sprawy, dając niewątpliwie znacznie lepsze wyjaśnienie procesu kształtowania się ceny, niż to może zrobić szkoła psychologiczna, narusza jednakże jednolitość konstrukcji teorii ceny przez wprowadzenie całego szeregu różnych nieskoordynowanych ze sobą czynników, a przede wszystkim w bardzo silnym stopniu odsuwa pojęcie ceny od pojęcia wartości, co nie może być uznane za trafne ujęcie zagadnienia.

Jeżeli producent decyduje się powstrzymać od sprzedaży i przechować towar jakiś czas na składzie, czyni to dlatego tylko, że spodziewa się otrzymać w przyszłości korzystniejszą cenę. Różnica ceny musi być tak wielka, aby mogła wyrównać z nadwyżką koszty magazynowania towarów oraz straty w postaci nieprodukcyjnego uwięzienia kapitału w towarach. W przeciwnym bowiem razie producent nie miałby żadnego interesu w wycofywaniu towaru z rynku i niewątpliwie starałby się o jego natychmiastową sprzedaż. Można więc powiedzieć, że producent powstrzymuje się od sprzedaży towarów w tym wypadku, kiedy ocenia wyżej od konsumentów wartość ostatniej części zapasu, gdyż wówczas może mieć nadzieję, że cena w przyszłości ulegnie pewnejwyżce. Wobec tego zaś jednolitość konstrukcji teorii ceny będzie zachowana, o ile tylko przyjmiamo, że o wysokości ceny decyduje między innymi ocena wartości ostatniej części zapasu, dokonana zarówno przez konsumentów, jak i przez producentów.

Producent może przechowywać towary na składzie tylko wówczas, gdy rozporządza odpowiednim kapitałem własnym lub pożyczonym. Jeżeli bowiem potrzebnego kapitału nie posiada, to będzie zmuszony wyzbyć się towaru po niskich cenach, aby tylko móc spłacić swoje zobowiązania. Wysokość funduszków, posiadanych przez przedsiębiorcę, jest pewnym konkretnym wyrazem oceny wartości jego pracy, dokonanej przez społeczeństwo. Ze szczególną siłą uwydatnia się to wówczas, gdy chodzi o kapitał pożyczony, gdyż złemu przedsiębiorcy nikt pożyczki nie udzieli, chyba na bardzo uciążliwych warunkach i za jakimś rzeczowem zabezpieczeniem.

W podobnym wypadku do wydania oceny o wartości przedsiębiorcy jest powołany bank, który udziela pożyczki. Wobec tego obok oceny wartości wytwarzanych dóbr drugim czynnikiem, który wpływa na decyzję producenta co do sprzedaży towarów, jest społeczna ocena jego zdolności jako przedsiębiorcy.

Producent może zmniejszyć podaż towarów na rynek nie tylko drogą przetrzymywania na składach, lecz również i drogą ograniczania rozmiarów produkcji. Ten drugi środek będzie przez niego zastosowany wówczas, jeżeli dojdzie on do wniosku, że nie zdoła w przyszłości osiągnąć takiej ceny, któraby pokryła koszty produkcji, włączając w to wartość jego własnej pracy. W podobnym wypadku podaż będzie zmniejszona, a mianowicie wskutek wyeliminowania z rynku pewnej liczby ostatnich nabywców, którzy oceniali wartość towaru najniżej. I tutaj również o wysokości ceny będzie decydowała ocena wartości ostatniej części zapasu, tylko że spowodu ograniczenia produkcji ostatnią częścią zapasu będzie już inna częśćka, bardziej wartościowa.

W rezultacie powyższych rozważań możemy powiedzieć, że przy obustronnem współzawodnictwie zarówno sprzedających jak i kupujących cena ustali się ostatecznie na poziomie, odpowiadającym następującym dwóm czynnikom: 1) ocenie wartości ostatniej części zapasu towarów, dokonanej zarówno przez konsumentów, jak i przez producentów, 2) ocenie wartości pracy każdego kontrahenta, dokonanej w imieniu całego społeczeństwa przez właściwe organy. Materiałnym wyrazem społecznej oceny wartości pracy każdej jednostki jest siła nabywcza, udzielona jej przez społeczeństwo, czy to w postaci dochodów, czy też w postaci wszelkiego rodzaju kredytów.

Twierdzenie powyższe stosuje się nie tylko do dóbr konsumcyjnych, lecz również i do innych dóbr materialnych.

Ceny dóbr produkcyjnych są więc zależne od oceny wartości tych dóbr przez ich producentów oraz przez te osoby, które mogą je zużytkować dla instalacji w charakterze kapitału produkcyjnego, a następnie od siły nabywczej, jaką rozporządzają zarówno sprzedawcy, jak i nabywcy. Podobnie ceny obiektów majątkowych kształtują się zależnie od tego, jak oceniają ich wartość i jaką siłą nabywczą rozporządzają właściciele tych obiektów oraz te osoby, które mogą wchodzić w rachubę, jako ewentualni nabywcy. Co się wreszcie tyczy surowców i półfabrykatów, to o ich cenie decyduje ocena wartości i siła nabywcza odpowiednich producentów. Ocena wartości surowców i półfabrykatów jest wypadkową przewidywań co do przyszłego kształtowania się cen odpowiednich wyrobów gotowych oraz przewidywań co do wysokości kosztów, jakie trzeba będzie ponieść w przyszłości w celu wyprodukowania z tych surowców albo półfabrykatów potrzebnych wyrobów gotowych, a następnie dostarczenia ich na miejsce konsumcji lub użycia jako kapitału produkcyjnego.

§ 5. *Cena monopolowa*

Monopolem w ścisłym znaczeniu tego pojęcia nazywamy taki stan, kiedy jedno przedsiębiorstwo lub szereg przedsiębiorstw, związanych ze sobą wspólnym porozumieniem, ma możliwość wyłącznego sprzedawania pewnego rodzaju towarów, a co za tem idzie, również i podnoszenia ceny do dowolnej wysokości. Monopol wykazuje więc pewne podobieństwo do sprzedaży z licytacji, gdyż w obydwóch wypadkach niema żadnego współzawodnictwa sprzedających. Różnica polega na tem, że monopolista może regulować w pewnych przynajmniej granicach podaż towarów na rynku, gdy tymczasem przy sprzedaży z licytacji ilość sprzedawanych towarów nie może ulegać żadnej zmianie, ponieważ jest zgórą ustalona i ograniczona.

Rozróżniamy dwa rodzaje monopolów, a mianowicie monopole prawne i umowne. Monopol prawny może istnieć wówczas, gdy państwo zastrzega sobie przywilej

wyłącznej sprzedaży, produkcji lub też zarówno sprzedaży, jak i produkcji pewnych artykułów, albo też gdy państwo nadaje przywilej wyłączności jakiemuś prywatnemu przedsiębiorstwu. Monopol umowny zachodzi wówczas, gdy dwóch lub więcej współzawodniczących ze sobą sprzedających, najczęściej producentów, zawiera umowę, która reguluje zbyt odpowiednich towarów, a tem samem usuwa współzawodnictwo ze strony kontrahentów. Klasycznym przykładem monopolu umownego są kartele i trusty. Monopol umowny będzie monopolem zupełnym, gdy kartel lub trust obejmuje wszystkie przedsiębiorstwa, konkurujące ze sobą lub wogóle mogące dostarczać określone towary na dany rynek. Monopol umowny jest monopolem niezupełnym wówczas, gdy obok przedsiębiorstw, zrzeszonych w organizacji kartelowej, działają jeszcze przedsiębiorstwa, nienależące do kartelu, czyli t. zw. outsiderzy.

Monopolista może ustanawiać dowolne ceny na sprzedawane przez siebie towary, niezawsze jednak w jego interesie będzie leżało wyśrubowywanie ceny, gdyż podnoszenie ceny pociąga za sobą odpowiednią redukcję zbytu, przyczem zmniejszenie zysków wskutek spadku obrotów może okazać się większe od wzrostu zysków wskutek podniesienia ceny. Mały zysk na jednostce towaru przy dużych obrotach może być w pewnych wypadkach korzystniejszy od wysokich cen i wysokich zysków na jednostce towaru przy silnie skurczonych rozmiarach zbytu. Wobec tego przed ustaleniem ceny monopolista powinien przeprowadzić możliwie dokładną kalkulację wysokości spodziewanych zysków przy różnych cenach, a następnie dopiero wyznaczyć cenę, taką mianowicie, przy której ogólny zysk będzie największy.

W celu przeprowadzenia kalkulacji zysku monopolista powinien postarać się przedewszystkiem o określenie przypuszczalnych rozmiarów popytu przy różnych cenach. Nie jest to rzeczą łatwą do przeprowadzenia głównie spowodu braku potrzebnych do tego danych statystycznych, ale mimo to

musi być wykonane, o ile monopolista nie chce działać na ślepo. Ustaliwszy przypuszczalne rozmiary popytu, można już bardzo łatwo obliczyć ogólne sumy pieniędzy, jakie mogą być osiągnięte ze sprzedaży towarów po określonych cenach. W tym celu należy przypuszczalne ilości sprzedaży pomnożyć przez odpowiednie ceny. Następnie dla każdej przypuszczalnej ilości zapotrzebowania towarów monopolista winien przeprowadzić kalkulację kosztów produkcji, co dla przedsiębiorstwa, posiadającego dobrze zorganizowaną rachunkowość, nie powinno już przedstawiać poważniejszych trudności. Na tej podstawie można łatwo obliczyć całkowity zysk monopolisty przy wyznaczeniu różnych cen, a mianowicie jako różnicę pomiędzy przypuszczalnymi sumami, osiąganymi ze sprzedaży, a odpowiednimi kosztami produkcji.

Zysk monopolisty może być zwiększany drogą podnoszenia cen wówczas, gdy popyt na artykuły monopolowe jest nieelastyczny, a zatem wówczas, gdy popyt mało się kurczy nawet przy stosunkowo znacznej wyższości cen. W takim wypadku wzrost zysków, osiągnięty drogą podniesienia ceny towaru, będzie z reguły większy od strat, wynikających ze skurczenia się obrotów. Natomiast w stosunku do takich artykułów, które odznaczają się popytem elastycznym, t. zn. takich, na które popyt silnie wzrasta nawet przy stosunkowo niewielkiem obniżeniu ceny, wskazana jest raczej polityka jaknajdalej idącego obniżania cen, gdyż w podobnym wypadku zmniejszenie zysku na jednostce towaru będzie mogło być skompensowane z nadwyżką przez silne rozszerzenie się zbytu. Ponieważ obniżanie cen może się odbywać swobodnie w ramach wolnej konkurencji, monopole powstają z reguły tylko wtedy, gdy chodzi o artykuły, odznaczające się popytem nieelastycznym. Taki popyt jest charakterystyczny przede wszystkim dla artykułów pierwszej potrzeby oraz takich, których konsumpcja jest związana z istnieniem pewnego nałogu, jak to widzimy w wypadku tytoniu i napojów wysokowych. Takie właśnie artykuły bywają najczęściej przedmiotem monopolów państwowych.

Drugim zasadniczym czynnikiem, mającym doniosłe znaczenie dla wyboru polityki monopolisty w dziedzinie cen, jest charakter produkcji artykułów monopolowych. Tam, gdzie produkcja podlega prawu zwiększającej się wydajności, okazuje się korzystniejsze dla monopolisty raczej obniżanie niż podwyższanie cen. Obniżenie ceny, pociągające za sobą odpowiednie rozszerzenie zbytu, może być w podobnym wypadku stosunkowo łatwo skompenso-
wane obniżeniem się kosztów produkcji na jednostkę towaru. Natomiast wówczas, kiedy produkcja podlega prawu zmniejszającej się wydajności, w interesie monopolisty leży najczęściej podnoszenie cen, gdyż tą drogą mogą być zmniejszone koszty produkcji na jednostkę towaru, a mianowicie wskutek ograniczenia rozmiarów wytwórczości. Z tego wynika, że największe zyski monopolowe mogłyby być osiągnięte przez rolników, gdyby tylko zdołali oni utworzyć organizację o charakterze monopolistycznym, a mianowicie dlatego, że produkty rolnicze, jako artykuły pierwszej potrzeby, odznaczają się wybitnie nieelastycznym popytem, oraz dlatego, że produkcja rolnicza podlega prawu zmniejszającej się wydajności. Jeżeli więc w tej dziedzinie porozumienia producentów są tak rzadkie, to tylko z tego względu, że jest tu zbyt wielka ilość producentów, zbyt duża liczba samodzielnych gospodarstw rolnych, która w wysokim stopniu utrudnia stworzenie organizacji, mającej na celu opanowanie rynku produktów rolnych.

ROZDZIAŁ V

RENTA

§ 1. *Pojęcie renty*

W języku potocznym i w ekonomii prywatnej renta w ścisłym znaczeniu tego pojęcia nazywamy taką formę kredytu pieniężnego sensu largo, kiedy wierzyciel wzamian za dostarczony dłużnikowi kapitał otrzymuje od niego pewien stały dochód tytułem odsetek oraz amortyzacji kapitału. Wysokość kapitału, wymaganego do ustanowienia renty, czyli t. zw. wartość terażniejszą renty oblicza się według wzoru (13), w którym zamiast wyrażen $u_1 - k_1, u_2 - k_2, \dots, u_n - k_n$ należy podstawiać sumy, odpowiadające wysokości renty, a zamiast $p_1, p_2, \dots, p_n$ — przeciętną stopę procentową, istniejącą w chwili ustanawiania renty od kredytów długoterminowych. W wypadku ustanowienia renty aktem darowizny lub w testamencie mamy do czynienia z jednostronnem przyjęciem na siebie ze strony dłużnika pewnego zobowiązania, którego wysokość równa się wartości terażniejszej renty. Zresztą i w tym wypadku odpowiedni kapitał bywa przez darczyńcę lub testatora wypłacany dłużnikowi, o ile renta ma być wypłacana nie przez samego darczyńcę lub przez spadkobierców testatora, lecz przez inną osobę.

Pojęcie renty zostało szcześnie rozszerzone, zarówno w języku potocznym, jak i w ekonomii prywatnej, na wszelkie dochody z majątku, a więc

na takie, które są otrzymywane bez specjalnego nakładu pracy. W takim właśnie rozszerzonym znaczeniu pojęcie renty przeszło do ekonomji społecznej. Mówimy więc o rencie gruntowej na oznaczenie dochodów z ziemi, o rencie górniczej na określenie dochodów z eksploatacji bogactw mineralnych, o rencie przemysłowej lub handlowej na oznaczenie pewnych dochodów, płynących z przedsiębiorstw przemysłowych lub handlowych. Rentą w szerokim znaczeniu tego pojęcia są więc wszelkie odsetki, dywidendy, czynsze dzierżawne i t. p. udziały w dochodzie społecznym. Jednakże renta nie może być traktowana jako udział w czystym dochodzie społecznym, a mianowicie dlatego, że obejmuje również i takie sumy, które należy potrącać z dochodu surowego, aby otrzymać dochód czysty.

Przedewszystkiem posiadacz każdej bez wyjątku renty w szerokim znaczeniu tego pojęcia jest narażony na różne straty czy to spowodu wypadków losowych, czy też spowodu działań nieetycznych człowieka. Będąc właścicielem pewnego majątku, posiadacz renty jest narażony na straty spowodu pożaru, gradobicia, trzęsienia ziemi i t. p. Oczywiście może on ubezpieczyć się od wszelkich tego rodzaju wypadków losowych, ale wówczas musi płacić składki ubezpieczeniowe, które zmniejszają jego dochód. Właściciel majątku może wprawdzie przerzucić koszt ubezpieczenia na swego dzierżawcę, ale może to mieć tylko formalne znaczenie, gdyż w podobnym wypadku musi obniżyć w odpowiednim stosunku otrzymywany czynsz dzierżawny. Właściciel majątku musi ze swoich dochodów zapłacić przypadające na niego podatki, co jest przecież głównie wyrazem konieczności pokrywania w ten sposób różnych strat spowodu działań nieetycznych. Może zresztą być sam zmuszony do ponoszenia pewnych kosztów procesowych, o ile z tytułu posiadanego majątku uwikła się w jakiekolwiek procesy.

Następnie renta bardzo często obejmuje pewną część kosztów produkcji w postaci

amortyzacji bogactwa. Dochód z kopalń obejmuje nie tylko dochód czysty, lecz również i amortyzację bogactw naturalnych oraz kapitału produkcyjnego, gdyż po wyczerpaniu się zasobów mineralnych oraz po zużyciu się urządzeń produkcyjnych kopalnia nie przyniesie już żadnego dochodu. To samo dotyczy wszelkich przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i komunikacyjnych, gdyż dochód z nich zawiera również i raty amortyzacyjne od zainwestowanego kapitału produkcyjnego. Również i czynsze, pobierane od lokatorów przez właścicieli domów mieszkalnych, są z reguły obciążone kosztami amortyzacji kapitału, gdyż wszelkie naprawy obciążają nie lokatora, lecz właściciela. Podobnie wszelkie dywidendy obejmują nie tylko odsetki od wyłożonego kapitału, lecz i raty amortyzacyjne, o ile dotyczą udziałów w przedsiębiorstwach górniczych, przemysłowych, handlowych, transportowych i t. p. Jeżeli zaś chodzi o rentę w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, to obejmuje ona raty amortyzacyjne, o ile jest rentą terminową lub dożywotnią. Do wyjątków od ogólnej zasady, według której renta obejmuje również i koszty amortyzacji bogactwa, należy zaliczyć: 1) odsetki, 2) renty wieczyste, które stanowią w gruncie rzeczy specjalną formę odsetek, oraz 3) dochody z ziemi, które można traktować jako pewnego rodzaju rentę wieczystą, gdyż bogactwa naturalne w postaci ziemi nie ulegają właściwie żadnej amortyzacji, o ile pominąć wyczerpywanie się już po kilku latach pewnych składników mineralnych gleby.

Jeżeli renta nie jest udziałem w czystym dochodzie społecznym, lecz obejmuje oprócz dochodu czystego również i straty, a nawet część kosztów produkcji w postaci amortyzacji bogactw naturalnych oraz kapitału produkcyjnego i konsumcyjnego, to w takim razie niema uzasadnionej podstawy do odmawiania charakteru renty sensu largo dochodom z pracy. Przecież dochód z pracy można traktować jako pewnego rodzaju rentę dożywotnią, której wartość terazniejszą stanowi wartość odpowiednich

bogactw osobistych. Renta w postaci płacy roboczej czy też uposażenia służbowego i t. p. tem tylko różni się od renty, płynącej z majątku, że obejmuje nie tylko wszelkiego rodzaju straty i amortyzację bogactw osobistych, lecz również i inne koszty produkcji, a mianowicie zużycie energii ludzkiej przy pracy.

Rentą w szerokim znaczeniu tego pojęcia będziemy więc nazywali każdy udział w dochodzie społecznym bez względu na to, czy mamy do czynienia z dochodem z majątku, czy też z dochodem z pracy. Ponieważ jednak takie rozszerzenie pojęcia renty odebrało mu pierwotne znaczenie, według którego o istocie renty stanowi fakt otrzymywania pewnego dochodu bez żadnej pracy obok pojęcia renty sensu largo, jako każdego udziału w dochodzie społecznym, należy odróżniać pojęcie renty sensu stricto, które obejmuje wyłącznie dochody, powstające bez udziału jakiejkolwiek pracy ludzkiej. Takie niezapracowane dochody istnieją dlatego, że jednakowe nakłady pracy i kapitału niezawsze przynoszą jednakowe plony lub korzyści. Typowym przykładem takiego niezapracowanego dochodu jest dochód z ziemi urodzajnej, ściśle biorąc, ta jego część, która wynika z większej urodzajności danego kawałka ziemi w porównaniu z innymi gruntami. Rentę tego rodzaju obliczamy jako różnicę dochodowości dwóch gruntów, wynikającą z ich niejednakowej urodzajności, i z tego tytułu nazywamy ją rentą różniczkową. Renta sensu stricto jest zawsze rentą różniczkową.

§ 2. Renta właściwa

Rentą w ścisłym znaczeniu tego pojęcia będziemy nazywali taki udział w dochodzie społecznym, który powstaje bez jakichkolwiek nakładów pracy lub kapitału. Odróżniamy dwa rodzaje renty sensu stricto, a mianowicie rentę producenta i rentę konsumenta, zależnie od tego, na czyją korzyść przypada pewien udział w dochodzie społecznym. Te

dwa rodzaje renty wynikają stąd, że cena dzieli na dwie części każdy dochód, wynikający z jakiegokolwiek powiększenia wartości dóbr istniejących, który można obliczać jako różnicę między wartością towaru po jego uszlachetnieniu a wartością przed uszlachetnieniem, innemi słowy, jako różnicę między wartością towaru a kosztami produkcji. Rentą producenta nazywamy więc różnicę pomiędzy ceną towaru a kosztami produkcji, a rentą konsumenta — różnicę pomiędzy wartością towaru dla konsumenta a ceną.

Renta producenta jest to taki udział producenta w dochodzie społecznym, który powstaje bez żadnych z jego strony nakładów pracy i kapitału. Zależnie od rodzaju produkcji odróżniamy następujące trzy rodzaje renty producenta: 1) rentę gruntową, 2) rentę górniczą i 3) rentę przemysłową. Każdą taką rentę można jeszcze podzielić na dalsze trzy rodzaje, w zależności od jej źródła, a mianowicie na: 1) rentę naturalną, odpowiadającą wartości naturalnej wchodzących w rachubę bogactw naturalnych, 2) rentę położenia, która jest zjawiskiem, analogicz-nem do wartości położenia bogactw naturalnych, oraz 3) rentę monopolową, która powstaje wówczas, gdy producent uzyskuje pewien dochód drogą wykorzystania swego monopolicznego stanowiska na rynku. Renta naturalna stanowi więc część składową renty gruntowej oraz górniczej, ale nie wchodzi w rachubę przy rencie przemysłowej, gdyż przemysł jest tworem sztucznym, zależnym wyłącznie od woli i postępowania człowieka. Renta położenia istnieje zarówno przy rencie gruntowej i górniczej, jak i przy rencie przemysłowej. Co się zaś tyczy renty monopolowej, to wchodzi ona w rachubę przy rencie górniczej oraz przy rencie przemysłowej, niema jej natomiast przy rencie gruntowej. Tłumaczy się to tem, że wskutek wielkiej obfitości gruntów nie udało się dotychczas ich właścicielom stworzyć organizacji o charakterze monopolicznym.

Renta naturalna łącznie z rentą położenia stanowi w sumie udział w dochodzie społecznym,

przypadający na rzecz właściciela odpowiednich bogactw naturalnych. Udział ten niezawsze jest proporcjonalny do wartości tych bogactw w stosunku do wartości innych dóbr materialnych, gdyż renta producenta może ulegać zmianie zależnie od sytuacji rynkowej. Wzrost lub spadek zapotrzebowania na produkty rolnictwa lub górnictwa pociąga za sobą odpowiedni wzrost lub spadek renty gruntowej lub górniczej. Podobnie wzięcie pod uprawę nowych obszarów ziemi lub rozpoczęcie eksploatacji nowych terenów kopalnianych przyczynia się w odpowiednim stosunku do zmniejszenia renty. Każda zmiana renty pociąga za sobą odpowiednie przesunięcie w cenach ziemi i terenów kopalnianych, a to dlatego, że ceny wszelkich tego rodzaju obiektów majątkowych kształtują się pod bardzo silnym wpływem ich bieżącej rentowności.

Rentę monopolową można obliczać, jako różnicę pomiędzy zyskiem przedsiębiorstwa, osiągniętym w czasie trwania przywileju monopolowego, a przypuszczalnym zyskiem tego samego przedsiębiorstwa w tym samym czasie i w takich samych warunkach wówczas, gdyby nie było monopolu. Wysokość renty monopolowej zależy w pierwszym rzędzie od charakteru popytu, a mianowicie im mniej elastyczny jest popyt, tem większa może być renta monopolowa, gdyż przy popycie nieelastycznym dodatnie dla rentowności przedsiębiorstwa skutki podnoszenia cen tylko w niewielkim stopniu mogą być skompensowane wpływem zmniejszenia się popytu. Następnie monopolista osiąga wyższą rentę wówczas, gdy produkcja podlega prawu zmniejszającej się wydajności, niż wówczas, gdy znajduje się ona pod wpływem prawa zwiększającej się wydajności, a mianowicie dlatego, że w pierwszym wypadku kurczeniu się popytu może towarzyszyć spadek kosztów produkcji na jednostkę towaru, a w drugim — wzrost tych kosztów. Wreszcie wysokość renty monopolowej zależy również i od umiejętności kalkulacji oraz wyzyskiwania sytuacji rynkowej przez monopolistę.

Renta konsumenta jest to przypadający na rzecz konsumenta udział w dochodzie społecznym, powstający bez żadnego wysiłku ze strony konsumenta, jedynie wskutek istnienia pewnych naturalnych różnic w warunkach konsumpcji, z jakich korzystają poszczególni konsumenci lub też pewne ich grupy. Należy odróżniać dwa rodzaje renty konsumenta, a mianowicie: 1) rentę indywidualną i 2) rentę lokalną.

Indywidualna renta konsumenta powstaje wskutek tego, że cena jakiegoś dobra jest na pewnym określonym rynku jednakowa dla wszystkich nabywców, gdy tymczasem wartość tego dobra jest inna dla każdego nabywcy. Wobec tego ci konsumenci, dla których wartość jakiegoś dobra jest wyższa niż dla innych, nabywając to dobro, osiągają w porównaniu z innymi nabywcami tego samego dobra pewien zysk, który nazywamy indywidualną rentą konsumenta. Renta tego rodzaju wynika z przyrodzonych właściwości człowieka, z różnic pomiędzy ludźmi co do ich struktury organicznej, zarówno biologicznej, jak i psychicznej, z różnic pod względem kultury i wykształcenia i t. p. Jest ona zjawiskiem, analogicznym do naturalnej renty producenta, która również jest wynikiem pewnych, stworzonych przez naturę różnic pod względem urodzajności gruntów rolnych, obfitości pokładów mineralnych i t. d.

Pojęcie indywidualnej renty konsumenta było wprowadzone do nauki ekonomicznej przez Marshalla, jako naturalna konsekwencja teorii użyteczności krańcowej. Marshall rozumie przez rentę konsumenta różnicę pomiędzy tem, co konsument byłby gotów zapłacić za dane dobro, a tem, co rzeczywiście za nie zapłacił na rynku. Ta hipotetyczna różnica ceny jest według Marshalla właściwą miarą renty konsumenta. Pogląd ten był poddany ostrej krytyce ze strony licznych ekonomistów, którzy zarzucali pojęciu renty konsumenta fantastykę i nierealność. Krytycy zupełnie słusznie wskazywali na to, że podobna renta konsumenta musiałaby wielokrotnie przewyższać rzeczywisty pieniężny dochód jednostki, że w takim razie renta konsumenta mu-

siałaby stanowić najważniejszą część dochodu jednostki, i t. d. Pojęcie renty konsumenta musi nasuwać cały szereg takich i tym podobnych zarzutów i wątpliwości dotąd, dopóki będzie oparte na subiektywnych, niedających się bliżej określić ocenach wartości. Skoro jednak odrzucimy opartą na subiektywizmie konstrukcję teorii wartości i ceny szkoły psychologicznej, to wówczas będziemy mogli uwolnić pojęcie renty konsumenta od wszelkich zarzutów nierealności i nieokreśloności.

Uznając istnienie wartości obiektywnej a nie tylko subiektywnej, możemy indywidualną rentę konsumenta określić jako różnicę pomiędzy wartością dobra dla jego nabywcy a wartością takiego samego dobra dla ostatniego, granicznego nabywcy. Przez ostatniego nabywcę należy tu rozumieć tego z nabywców, dla którego dane dobro przedstawia najmniejszą wartość. Jako podstawę porównania należy tu brać wartość dobra dla ostatniego nabywcy, gdyż cena rynkowa odpowiada w przybliżeniu tego rodzaju wartości, a przynajmniej kształtuje się na poziomie, zbliżonym do oceny wartości, dokonywanej przez ostatniego nabywcę. Renta konsumenta w takim ujęciu, będąc różnicą wartości obiektywnej dobra dla dwóch różnych osób, przedstawia się już jako coś konkretnego.

Lokalna renta konsumenta powstaje wskutek tego, że spowodu kosztów transportu towarów ich cena jest inna w każdej miejscowości, gdy tymczasem wartość dla konsumenta jest zawsze jednakowa. W ten sposób osoby, mieszkające bliżej miejsc produkcji pewnych dóbr, za tę samą sumę pieniędzy mogą uzyskać większą ilość dóbr, niż osoby, zamieszkujące bardziej oddalone miejscowości. Różnica pomiędzy siłą nabywczą pieniądza w różnych miejscowościach jest więc właściwą miarą lokalnej renty konsumenta.

Siła nabywczą pieniądza, o ile chodzi o dobra materialne, jest naogół większa na wsi, niż w miastach lub w ogóle w ośrodkach produkcji górniczej i przemysłowej, to też

i lokalna renta konsumenta w dziedzinie dóbr materialnych jest większa dla ludności wiejskiej niż dla ludności miejskiej lub wogóle przemysłowej. Główną przyczyną tego jest taniość wyżywienia w okręgach rolniczych. Artykuły spożywcze, jako towary o charakterze masowym, odznaczające się niewielką wartością w stosunku do wagi lub objętości, spowodu znacznych kosztów transportu wykazują dużą rozpiętość cen pomiędzy różnymi miejscowościami kraju. Ponieważ zaś koszt wyżywienia stanowi najważniejszą pozycję w budżecie robotniczym, a nawet w budżecie niżej uposażonego pracownika umysłowego, więc też mieszkaniec okręgu rolniczego znajduje się w lepszej sytuacji materialnej od posiadającego taki sam dochód mieszkańca okręgu przemysłowego lub mieszkańca miasta, a zatem posiada pewną nadwyżkę realnego dochodu w postaci lokalnej renty konsumenta. Co się bowiem tyczy różnych artykułów produkcji górniczej i przemysłowej, to oprócz węgla, którego ceny odznaczają się znaczną rozpiętością, zależną od kosztów transportu, artykuły te wykazują już stosunkowo niewielkie różnice cen i nie mogą wiele zaważyć na różnicach w sile nabywczej pieniądza w różnych miejscowościach kraju.

Wielkie miasta nie dają wprawdzie swoim mieszkańcom takiej lokalnej renty konsumenta, z jakiej korzystają mieszkańcy okręgów rolniczych, dają im jednak podobną rentę w postaci umożliwienia im korzystania w większej mierze z dóbr niematerialnych. Mieszkańcy miast mają większe możliwości od ludności wiejskiej zapoznawania się z najnowszymi zdobyczami nauki i techniki, z aktualnymi zagadnieniami społeczными, z bieżącymi potrzebami życia i t. d. Wskutek tego pobyt w miastach, pociągając za sobą zwiększone wydatki na zaspokojenie bieżących potrzeb materialnych, daje ludziom takie korzyści, jakich nie jest w stanie dać im przebywanie na wsi. Ułatwiając pogłębienie i uzupełnienie posiadanej wiedzy, przyczyniając się do rozszerzenia horyzontu myślowego, pobyt w mias-

tach silnie podnosi wartość posiadanych przez człowieka bogactw osobistych, a zatem daje mu większe możliwości zarobkowe na przyszłość. Ta swoista niematerialna renta lokalna konsumenta jest przyczyną tego, że mieszkańcy wielkich miast niechętnie udają się na prowincję, nawet wówczas, gdy to daje im doraźne korzyści materialne. Starają się oni nie opuszczać miasta w nadziei, że da im ono szcześnie większe możliwości zarobkowe.

Zjawiska taniości wyżywienia w okręgach rolniczych i specjalnych korzyści pobytu w miastach, już oddawna znane ekonomistom, nie są jednak przez nich wiązane z zagadnieniem renty. Jeżeli chodzi o różnice w kosztach utrzymania, istniejące pomiędzy poszczególnymi miejscowościami kraju, to nie są one traktowane jako źródło swoistej renty konsumenta, gdyż zgodnie z panującymi w literaturze ekonomicznej poglądami na wartość dóbr różnice w kosztach utrzymania są uznawane za wynik różnic w wartości dóbr. Skoro bowiem ekonomiści zgodnie twierdzą, że zboże przedstawia większą wartość w okręgach przemysłowych niż w okręgach rolniczych, to w takim razie nie mogą dostrzec istnienia jakiegokolwiek renty konsumenta na korzyść mieszkańców okręgów rolniczych. Dopiero wówczas, gdy uznamy, że użyteczność takich samych dóbr jest wszędzie jednakowa, że wartość takich samych dóbr, znajdujących się w jednej miejscowości, jest zależna od tego, gdzie one będą skonsumowane lub użyte w charakterze kapitału produkcyjnego, będziemy mogli upatrywać specjalny rodzaj renty konsumenta w każdej rozpiętości cen pomiędzy różnymi miejscowościami kraju. Co się zaś tyczy tych korzyści, jakie daje ludziom pobyt w dużych miastach lub w okręgach przemysłowych, to traktowanie ich jako swoistej renty konsumenta jest do pomyślenia tylko wówczas, gdy włączamy do zakresu rozważań czysto ekonomicznych wszelkie zagadnienia, związane z wartością dóbr niematerialnych.

Każda zmiana ceny pociąga za sobą automatyczne przesunięcie w podziale dochodu

społecznego, a mianowicie każdy wzrost ceny wywołuje podniesienie renty producenta kosztem renty konsumenta, a każdy spadek ceny jest równoznaczny ze zmniejszeniem się odpowiedniej renty producenta przy równoczesnym odpowiednim wzroście renty konsumenta. Wzrost dochodów właścicieli ziemskich wskutek podniesienia cen artykułów rolnych jest powiększeniem renty gruntowej kosztem renty konsumenta. Podobnie i zysk monopolisty należy traktować jako zagrabienie odpowiedniej części renty konsumenta. Z drugiej jednak strony każde obniżenie ceny towarów przez producenta, na przykład w związku z wprowadzeniem udoskonaleń technicznych, obniżających koszty produkcji, winno być rozumiane jako zrzeczenie się przez producenta pewnego udziału w dochodzie społecznym na korzyść konsumentów.

Pewne przesunięcia w podziale dóbr mogą zachodzić również i w obrębie samej tylko renty konsumenta, a mianowicie wówczas, gdy ulegają zmianie koszty transportu towarów. Jeżeli koszty te ulegają obniżce, to wówczas zmniejszenie rozpiętości cen pomiędzy poszczególnymi miejscowościami kraju automatycznie pociąga za sobą spadek lokalnej renty konsumenta. Spadek ten zostaje natychmiast wyrównany podniesieniem się renty indywidualnej, ponieważ tą drogą nie pogarsza się sytuacja konsumentów, mieszkających w miejscu produkcji danego towaru. I odwrotnie, wzrost kosztów transportu towarów zwiększy wprawdzie rozpiętość cen pomiędzy różnymi miejscowościami kraju, ale wynikające stąd podniesienie się renty lokalnej będzie automatycznie skompensowane odpowiednim spadkiem renty indywidualnej.

§ 3. *Płace*

Ponieważ każde wynagrodzenie za pracę jest pewnego rodzaju ceną, a mianowicie ceną określonych usług produkcyjnych, więc zagadnienie płac winno być rozpatrywane w ścisłym związku z zagadnieniem ceny, a teoria płac

musi być traktowana jako szczególny wypadek teorii ceny. Jeżeli zaś uznajemy pewną odrębność teorii płac, to tylko z tego względu, że proces kształtowania się płac różni się nieco od procesu kształtowania się cen, a mianowicie ze względu na odmienny charakter dóbr, będących przedmiotami wymiany w obydwóch wypadkach. Przy cenach w ścisłym znaczeniu tego pojęcia przedmiotami wymiany są towary lub wogóle dobra materialne, a przy umowach o pracę — usługi produkcyjne czyli bogactwa osobiste. W każdym bądź razie z faktu, że płaca jest pewnego rodzaju ceną, wynika konieczność oparcia teorii płacy na takich samych ogólnych zasadach, na jakich była oparta teoria cen. Jeżeli więc przyjęliśmy, że ceny kształtują się w zależności od dokonywanych przez wszystkich kontrahentów ocen wartości dóbr, będących przedmiotami wymiany, to w takim razie musimy uznać, że o wysokości płac decydują oceny wartości pracy, dokonywane przez pracowników i pracodawców.

Dla przedsiębiorcy praca osób, zatrudnionych przez niego lub będących kandydatami na pracowników, posiada wartość o tyle, o ile może się przyczynić do przysporzenia mu pewnego zysku, do podniesienia rentowności jego przedsiębiorstwa. Z tego punktu widzenia przedsiębiorca musi zwracać baczną uwagę na kwalifikacje pracowników, gdyż im wyższe kwalifikacje, tem większe usługi pracownika dla przedsiębiorstwa. Wchodzą tu w rachubę wszelkie kwalifikacje, nie tylko umysłowe, ale i moralne oraz estetyczne. Kwalifikacje umysłowe pracownika zawsze są brane pod uwagę przez przedsiębiorcę, gdyż od nich zależy w bardzo silnym stopniu wydajność pracy. Prawie zawsze są brane pod uwagę kwalifikacje moralne pracownika, a przede wszystkim jego uczciwość, sumienność i obowiązkowość, gdyż przedsiębiorca zwykle dobrze zdaje sobie sprawę z trudności upilnowania niesumiennego pracownika. Co się zaś tyczy kwalifikacyj estetycznych, a w szczególności artystycznych, to są one brane pod uwagę w tych wszystkich licznych wypad-

kach, kiedy wytwarzane przez przedsiębiorstwo dobra materialne posiadają pewną wartość estetyczną.

Dokonana przez przedsiębiorcę ocena wartości pracy poszczególnych osób, zatrudnionych przez niego, jest pewnego rodzaju oceną wartości pracy tych osób dla całego społeczeństwa. Ocena ta odpowiadałaby rzeczywistej wartości tej pracy dla społeczeństwa wówczas: 1) gdyby przedsiębiorca trafnie oceniał stosunek wartości pracy jednych pracowników do wartości pracy innych pracowników, nie wyłączając siebie samego, 2) gdyby zysk brutto przedsiębiorstwa, będący wyrazem dokonanej przez społeczeństwo oceny wartości pracy wszystkich osób, zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie, odpowiadał rzeczywistej wartości jego usług dla społeczeństwa. Wobec tego ocena wartości pracy każdego pracownika dla całego społeczeństwa jest pewnego rodzaju funkcją dwóch różnych ocen, z których jedna jest dokonywana przez całe społeczeństwo, a druga — przez właściwego przedsiębiorcę, będącego organem społeczeństwa, powołanym do wydawania opinii.

Wysokość płacy, zaofiarowywanej lub płaconej każdemu pracownikowi przez przedsiębiorcę, zależy nie tylko od dokonanej przez niego oceny wartości pracy danego pracownika dla niego samego, lecz również i od wielu innych czynników. Przedewszystkiem wchodzi tu w rachubę pewna solidarność rodzinna, w imię której przedsiębiorca z dwóch równych kwalifikacjami kandydatów przyjmuje do pracy swego krewnego lub powinowatego, a bardzo często intratniejsze stanowiska powierza swoim krewnym zamiast innym pracownikom, posiadającym lepsze kwalifikacje. Następnie duże znaczenie posiada przynależność narodowa, rasowa lub religijna pracownika, która skłania przedsiębiorcę do lepszego wynagradzania osób, należących do pewnego narodu, oraz pociąga za sobą wyzyskiwanie przedstawicieli wszystkich ras kolorowych, a w szczególności murzynów, przez białych. Niemale również znaczenie odgrywają polityczne poglądy pracownika, które bardzo

często bywają przyczyną pewnych specjalnych przywilejów przy zatrudnianiu lub wynagradzaniu pracowników, oświadczających się za poglądami politycznymi przedsiębiorcy. We wszystkich wymienionych wypadkach przedsiębiorca kieruje się przy ustalaniu płacy każdego pracownika interesem grupy społecznej, do której sam należy, a mianowicie grupy rodzinnej, narodowej, rasowej, religijnej lub politycznej. Przy zaofiarowywaniu płacy przedsiębiorca kieruje się również niekiedy i interesem całego społeczeństwa, na przykład wówczas, kiedy bierze pod uwagę sytuację materialną, a w szczególności stan rodzinny pracownika. I tego nie można traktować jako wypadków odosobnionych, jakkolwiek zdarzają się one naogół znacznie rzadziej, niż wymienione wyżej przykłady uwzględniania egoistycznych interesów pewnych grup społecznych.

Jeżeli chodzi o usługi przy produkcji dóbr niematerialnych, to ich wartość jest oceniana nie przez przedsiębiorców, lecz przez państwo, różne instytucje społeczne, a wreszcie przez rodziców i każdego konsumenta, o ile wchodzi w rachubę usługi przy produkcji bogactw osobistych. Wartość pracy uczonych i artystów, osób pracujących w administracji państwowej, jest oceniana przez powołane do tego organy państwowe. Dawniej rolę tę spełniali monarchowie oraz możnowładcy, którzy z własnych środków utrzymywali osoby, zajmujące się pracą naukową, artystyczną lub wogóle kulturalną, a wreszcie organizacje kościelne, które wiele uwagi poświęcały w wiekach średnich i później jeszcze dziełom nauki i sztuki. We wszystkich wypadkach tego rodzaju ocena wartości usług przy produkcji dóbr niematerialnych z natury rzeczy ma charakter oceny, dokonywanej z punktu widzenia interesów całego społeczeństwa. W pewnych jednakże wypadkach, takich mianowicie, w których interes sfer rządzących znajduje się w sprzeczności z interesem ogólnym, ocena wartości różnych usług niematerialnych może być przez rządzących dokonywana ze stanowiska egoistycznego.

Dla pracownika jego własna praca przedstawia wartość zużytych w związku z nią bogactw osobistych, a więc znacznie mniejszą wartość niż dla społeczeństwa i dla przedsiębiorcy. Praca pociąga za sobą ubytek bogactw osobistych w dwojakiej postaci, a mianowicie: 1) w postaci zużycia energii mięśniowej i nerwowej oraz 2) w postaci amortyzacji bogactw osobistych. Ubytek energii mięśniowej i nerwowej może być zastąpiony przez odpowiednią konsumpcję dóbr materialnych i niematerialnych, a zmniejszenie bogactw osobistych wskutek ich amortyzacji może być wyrównane przez wychowanie potomstwa. Wobec tego każdy pracownik musi żądać za swoją pracę takiego wynagrodzenia, które wystarczyłoby na zaspokojenie nie tylko jego osobistych potrzeb, lecz również i potrzeb jego rodziny, złożonej z żony i dwojga dzieci. Potrzeby żony wchodzi tu w rachubę z tego względu, że zajmuje się ona całym gospodarstwem domowym, a ponadto również i wychowywaniem dzieci. Dwoje dzieci przyjmuje się dlatego, że tyle potrzeba, aby można było zastąpić ubytek ludności po śmierci obojga rodziców. Oczywiście mogą tu zachodzić pewne indywidualne odchylenia w zależności od długości życia rodziców i dzieci, od czasu, potrzebnego na kształcenie i t. d., ale w każdym bądź razie ubytek bogactw osobistych pracownika w związku z jego pracą zarobkową nie może być zastąpiony, jeżeli nie będzie mógł on wyżywić ze swoich zarobków całej niewielkiej rodziny.

Dla każdego zawodu inna jest ilość i jakość zużytej energii ludzkiej, inne więc są koszty jej regeneracji lub zastąpienia, a zatem inne muszą być żądania pracowników, należących do różnych zawodów. Wyższe żądania pracowników umysłowych można uzasadniać tem, że zużywają oni stosunkowo dużo energii nerwowej, której ubytek można zastąpić lepszym odżywianiem, używaniem częstszych i intensywniejszych rozrywek, lepszym zaspakajaniem potrzeb estetycznych i t. p., a to wszystko znacznie podnosi koszty utrzymania. Mniejsze znaczenie posiada tutaj koszt amortyzacji wykształcenia.

Jeżeli chodzi o pracowników fizycznych, to im cięższa, bardziej szkodliwa dla zdrowia i bardziej wyczerpująca jest praca w danym zawodzie, tem wyższa musi być płaca, gdyż musi ona pokryć zwiększone zużycie energii fizycznej i szybszą amortyzację bogactw osobistych. Wreszcie pewne różnice w żądaniach płac pracowników różnych zawodów dadzą się wyjaśnić tem, że z wykonywaniem niektórych zawodów łączą się określone momenty uczuciowe. Ogólnie pogardzany zawód karta naprzykład jest stosunkowo wysoko opłacany dlatego, że tą drogą następuje zrekompensowanie różnych przykrości, jakie za sobą pociąga.

Dokonywana przez pracowników ocena wartości ich własnej pracy zależy nietylko od rodzaju wykonywanego przez nich zawodu, lecz również i od poziomu cywilizacyjnego całego społeczeństwa, a przede wszystkim tej sfery, do której oni należą. Im wyższa cywilizacja, tem intensywniejsza i bardziej wyczerpująca jest praca człowieka, tem większe są koszty zastąpienia zużytej przy pracy energii ludzkiej, tem większe zatem muszą być potrzeby pracowników a w konsekwencji również i żądania, stawiane przez nich pracodawcom. Zwiększanie wydajności pracy wymaga zawsze pewnych dodatkowych kosztów bądź w postaci silniejszego zużywania energii mięśniowej i nerwowej, bądź też w postaci zwiększonych nakładów na kształcenie i do kształcenie pracowników albo na przeprowadzanie koniecznych studjów laboratoryjnych, statystycznych i t. p. Trzeba również mieć na uwadze i to, że w miarę postępów cywilizacji zwiększają się wymagania intelektualne i moralne, stawiane pracownikom, zarówno fizycznym jak i umysłowym. Jako członek społeczeństwa, każdy pracownik musi poza swoją pracą zarobkową brać pewien udział w życiu społecznem, musi interesować się bieżącymi zagadnieniami społecznymi i politycznymi, dążyć do uzupełnienia swego wykształcenia i do podniesienia swego poziomu moralnego. Na to wszystko konieczny

jest czas i pewna ilość energii ludzkiej, a wobec tego podnoszenie wymagań umysłowych i moralnych pociąga za sobą dodatkowe koszty, co musi wywrzeć pewien wpływ na wysokość żądań pracowników.

Oceny wartości pracy ludzkiej, dokonywane przez pracodawców i pracowników, tworzą granice, wewnątrz których muszą się ustalić płace. Ocena wartości pracy każdego pracownika, dokonana przez pracodawcę, stanowi górną granicę płacy danego pracownika, ponieważ żaden przedsiębiorca nie mógłby się zdecydować na zaofiarowanie komukolwiek takiej płacy, któraby w jego mniemaniu przewyższała wartość pracy danej osoby. Z drugiej zaś strony ocena wartości pracy każdego pracownika, dokonana przez samego pracownika, jest dolną granicą jego płacy, ponieważ żaden pracownik nie przyjmie takiej płacy, która nie będzie dostatecznym ekwiwalentem tej ilości energii, jaką zużyje on przy pracy, innymi słowy, która nie wystarczy na pokrycie odpowiednich dla niego kosztów utrzymania. Gdyby nawet pracownik został zmuszony zgodzić się na niższą płacę, to wydajność jego pracy musiałaby ulec odpowiedniej redukcji, jeśli nie na terenie przedsiębiorstwa, które go zaangażowało, to w każdym razie na terenie ogólnospołecznym. Niezadowolenie lub poczucie krzywdy musiałoby się odbić ujemnie na jego wartości dla społeczeństwa.

Różnica pomiędzy wartością pracy dla przedsiębiorcy a wartością pracy dla pracownika jest to czysty dochód przedsiębiorstwa, osiągnięty na danej produkcji. Konsekwentnie różnica pomiędzy ogólną sumą wartości pracy wszystkich pracowników, należących do jakiegoś społeczeństwa, dla przedsiębiorców czyli dla całego społeczeństwa, a ogólną sumą wartości pracy tych ludzi dla nich samych jest równoznaczna z czystym dochodem społecznym. O ten właśnie czysty dochód czyli o przyrost bogactwa rozgrywa się walka pomiędzy pracownikami

i pracodawcami. Pracodawcy są w tej walce stroną silniejszą, gdyż, rozporządzając pewnym majątkiem, mogą stosunkowo łatwo przetrzymać pracowników i zmusić ich do przyjęcia niekorzystnych warunków pracy. To też w okresie liberalnym przedsiębiorcy zagarniali na swoją korzyść przypuszczalnie cały czysty dochód społeczny. Sytuacja zmieniła się dopiero w okresie interwencjonistycznym, a mianowicie z chwilą, gdy państwo wzięło w obronę interesy pracowników, wprowadzając specjalne ustawodawstwo społeczne. Jeszcze większe zmiany zaszły pod tym względem od czasu gdy uświadomione i zorganizowane masy pracowników zaczęły walczyć o swój udział w czystym dochodzie społecznym.

Walka o podział dochodu społecznego, rozgrywając się pomiędzy przedsiębiorcami a masami pracowników, ma wyraźny charakter polityczny. Jest ona prowadzona przedewszystkiem drogą wykorzystywania wszelkich środków politycznych. Bardzo często wiąże się ona ściśle z walką o zmianę ustroju politycznego. Nawet strajki i lokauty, które mają charakter najbardziej ekonomiczny ze wszystkich środków, jakimi rozporządzają strony, walczące o podział dochodu społecznego, często mają hasła i zadania polityczne, są bowiem nieraz traktowane jako pewne środki taktyczne w walce o charakterze politycznym.

§ 4. Stopa procentowa

Podobnie jak ceny towarów zależą od cen ich wartości, dokonywanych przez kupujących i przez sprzedających, a płace kształtują się pod wpływem ocen wartości pracy, dokonywanych przez pracodawców i przez pracowników, tak też i stopa procentowa jest wynikiem ocen wartości kapitału, dokonywanych przez dłużników i wierzycieli. Dlatego też teoria stopy procentowej czyli teoria zysku z kapitału winna być traktowana, jako szczególny wypadek teorii ceny.

Wartość kapitału polega na tem, że jest on jed-

nym z najważniejszych czynników wytwórczych, że przyczynia się do powstania dochodu, o ile tylko będzie użyty we właściwy sposób. Kapitał może być użyty przedewszystkiem w procesie produkcji dóbr materialnych, a mianowicie w charakterze kapitału produkcyjnego, i wówczas przyczynia się do powstania pewnej dodatkowej ilości dóbr materialnych. Miarą wartości takiego kapitału będzie tutaj czysty dochód, osiągnięty w procesie wytwórczym wskutek zastosowania tego kapitału w postaci pewnej dodatkowej ilości dóbr materialnych. Kapitał może być jednak użyty również i w procesie produkcji bogactw osobistych, a mianowicie wówczas gdy będzie miał charakter kapitału konsumcyjnego. Wzrost wartości bogactw osobistych bądź w postaci zwiększenia przyrostu ludności, bądź też w postaci zwiększenia zdolności do pracy ludzi dorosłych, może być uważany za miarę wartości kapitału konsumcyjnego.

Dla każdego człowieka kapitał posiada inną wartość, ponieważ każdy ma inne możliwości inwestycyjne, t. j. może z takiego samego kapitału wygospodarować inny dochód. W dziedzinie produkcji dóbr materialnych możliwości inwestycyjne każdego człowieka zależą od jego kwalifikacyj jako przedsiębiorcy. Im jest ktoś lepszym przedsiębiorcą, im większe wykazuje zdolności w kierunku organizowania produkcji dóbr materialnych, tem wyżej będzie oceniał wartość kapitału, tem większe odsetki gotów byłby zapłacić kapitaliście za pożyczkę. W dziedzinie produkcji bogactw osobistych możliwości inwestycyjne każdego człowieka zależą od jego potrzeb. Wchodzą tu w rachubę zarówno osobiste potrzeby, jak i potrzeby będącej na utrzymaniu rodziny. Kto ma większe potrzeby konsumcyjne, będzie cenił kapitał wyżej od tych osób, które mają mniejsze potrzeby, a zatem będzie gotów płać w razie konieczności wyższe odsetki od wypożyczonego kapitału, a w każdym razie mniej chętnie będzie oszczędzał i pożyczzał zgromadzone w ten sposób kapitały innym osobom.

W procesie podziału dochodu społecznego każdy człowiek otrzymuje do dyspozycji pewien kapitał, który może użyć w taki sposób, jaki uzna za właściwy; może go przeznaczyć bądź na cele produkcyjne, bądź też na cele konsumpcyjne; może jednak również zrezygnować z użycia posiadanego kapitału we własnym przedsiębiorstwie lub na własne potrzeby konsumpcyjne i pożyczyć go innej osobie. Wybór sposobu zużytkowania posiadanych funduszy zależy od tego, jakie korzyści można osiągnąć przez takie lub inne inwestowanie kapitału. Każda osoba będzie więc dążyła do takiej lokaty kapitału, która przyniesie jej możliwie największy dochód. To też decyzja w sprawie przeznaczenia kapitału na takie lub inne cele musi być zawsze poprzedzona pewnym, mniej lub więcej dokładnym procesem wartościowania dóbr i różnych sposobów lokaty kapitału, musi być oparta na porównywaniu ze sobą wszelkich korzyści, jakie mogą wynikać z takiego lub innego sposobu zużytkowania posiadanych środków materialnych.

Zjawisko pożyczania kapitału innym osobom, fizycznym lub prawnym, wynika z tego, że podział dóbr nie jest proporcjonalny do możliwości inwestycyjnych każdego człowieka.

Operacje kredytowe nie byłyby potrzebne wówczas, gdyby te osoby, dla których kapitał przedstawia większą wartość, otrzymywały odpowiednio wyższy udział w dochodzie społecznym. Skoro jednak kapitały nie są rozdzielone między ludzi proporcjonalnie do ich możliwości inwestycyjnych, muszą przechodzić w drodze kredytu od tych osób, dla których mają mniejszą wartość, do osób, dla których posiadają wartość stosunkowo wysoką. Proces przechodzenia kapitałów z rąk do rąk odbywa się na tej podstawie, że osoby, wysoko oceniające kapitał, mogą zaoferować tym osobom, które mają skromne możliwości inwestycyjne, stosunkowo wysokie odsetki, stanowiące skuteczną zachętę do rezygnowania z użycia kapitału na własne potrzeby.

W literaturze ekonomicznej często można spotkać twierdzenie, że od wysokości stopy procentowej zależą rozmiary dokonywanych oszczędności, a mianowicie im wyższa jest stopa procentowa, tem większe ma być naogół tempo gromadzenia oszczędności. Twierdzenie to jest jednak błędne, gdyż poziom stopy procentowej nie ma właściwie żadnego bezpośredniego wpływu na ilość kapitałów. Wysokość stopy procentowej wywiera jedynie wpływ na sposób zużycia już istniejących kapitałów, a w szczególności na to, czy te kapitały będą użyte przez samego właściciela, czy też będą przez niego pożyczone innej osobie fizycznej lub prawnej. Im wyższa stopa procentowa, tem mniejsze są inwestycje bezpośrednie, dokonywane przez właściciela kapitału, a tem większe są rozmiary kredytu. Od wysokości stopy procentowej zależą więc nie rozmiary dokonywanych oszczędności, lecz jedynie rozmiary kredytu, rozmiary podaży kapitału.

O rozmiarach zapotrzebowania kapitału decyduje wysokość stopy procentowej w porównaniu z oceną wartości kapitału, dokonaną przez osoby poszukujące kredytu, zarówno przez osoby prywatne, fizyczne i prawne, jak i przez państwo oraz związki samorządowe. Trzeba tu mieć na uwadze, że osoby prywatne oceniają wartość kapitału z punktu widzenia rentowności prywatnej, gdy tymczasem państwo i związki samorządowe z reguły kierują się przy ocenie wartości kapitału zasadą rentowności społecznej. Osoby prywatne mogą potrzebować kapitału bądź na cele produkcyjne, bądź też na cele konsumcyjne, ale i w jednym i w drugim wypadku ocena wartości kapitału opiera się na tych samych zasadach. Podobnie zapotrzebowanie kredytu ze strony państwa i innych związków prawa publicznego może mieć na uwadze cele produkcyjne, na przykład budowę środków komunikacyjnych, jak i cele konsumcyjne, na przykład budowę szkół, różnych gmachów publicznych i t. d. Publiczne inwestycje konsumcyjne bardzo często są nierentowne z punktu widzenia prywatno-gospo-

darczego, ale mogą się odznaczać dużą rentownością społeczną, która jest w tym wypadku jedynym możliwym kryterjum przy ocenianiu wartości kapitału, używanego na tego rodzaju inwestycje.

Stopa procentowa kształtuje się zgodnie z prawem popytu i podaży, a zatem musi ustalić się na takim poziomie, przy którym następuje zrównanie popytu na kapitał z podażą kapitału. Poziom ten odpowiada dokonanej przez społeczeństwo ocenie wartości ostatniej części kapitału, znajdującego się w posiadaniu danego społeczeństwa. Oceniać wartość kapitału może każdy członek społeczeństwa, ale nie każda indywidualna ocena ma jednakową wartość przy ustalaniu się ogólnej, społecznej oceny wartości kapitału. Ocena jednostki ma tem większe znaczenie, im większą siłę nabywczą posiada dana jednostka, bez względu na to, jakie jest źródło tej siły: udział w dochodzie społecznym, czy też kredyt.

Odsetki, pobierane przez wierzyciela od dłużnika, zawierają oprócz właściwej stopy procentowej, będącej miarą korzyści z kapitału, również i pewną premję za ryzyko ewentualnej utraty kapitału. Premja tego rodzaju może mieć dwojaki charakter: 1) premji za ryzyko niewypłacalności dłużnika, 2) premji za ryzyko spadku waluty, w której jest określona suma długu. Niewypłacalność dłużnika naraża wierzyciela na utratę całego kapitału lub przynajmniej jego części. Aby zabezpieczyć się od tego rodzaju strat, wierzyciel bardzo często żąda od dłużnika, co do wypłacalności którego niema bezwzględneho zaufania, wyższych odsetek niż od takiego dłużnika, który daje mu osobistą lub rzeczową gwarancję terminowego regulowania zobowiązań. Różnice odsetek, będące wyrazem braku zaufania do dłużnika ze strony wierzyciela, normalnie wynoszą kilkadziesiąt procent właściwej stopy procentowej, w wyjątkowych zaś wypadkach są od niej większe. Analogicznie spadek waluty, w której jest określona suma

długu, automatycznie naraża wierzyciela na stratę kapitału. Wobec tego długi, opiewające na walutę niestabilizowaną albo nierokującą stałości, są z reguły wyżej oprocentowane od długów, określonych w złocie lub w walucie, zabezpieczonej od załamania się. Różnica oprocentowania stanowi właśnie premję za ryzyko spadku waluty, pobieraną przez wierzyciela w celu zabezpieczenia się zgóry od strat kursowych.

§ 5. Zysk przedsiębiorcy

Zyskiem przedsiębiorcy sensu largo nazywamy sumy, osiągnięte przez przedsiębiorcę ze sprzedaży wytworzonych przez niego lub nabytych na handel jakichkolwiek dóbr materialnych lub niematerialnych po potrąceniu: 1) kosztów zakupu surowców, półfabrykatów lub ewentualnie wyrobów gotowych, 2) zarobków, wypłaconych lub należnych zatrudnionym w przedsiębiorstwie pracownikom fizycznym i umysłowym, 3) amortyzacji bogactw naturalnych i kapitału produkcyjnego, znajdujących się w posiadaniu danego przedsiębiorstwa, 4) odsetek, wypłaconych lub należnych osobom, które powierzyły przedsiębiorstwu pewien kapitał, oraz 5) wszelkiego rodzaju strat wskutek wypadków losowych lub spowodu działań nieetycznych. Ponieważ przedsiębiorca wkłada w swoje przedsiębiorstwo własną pracę i własny kapitał, więc zysk przedsiębiorcy sensu largo składa się właściwie z trzech zasadniczo różnych części, a mianowicie: 1) z wynagrodzenia za jego pracę dla przedsiębiorstwa, 2) z oprocentowania kapitałów własnych, włożonych w przedsiębiorstwo, 3) z zysku przedsiębiorcy w ścisłym znaczeniu tego pojęcia.

Przez zysk przedsiębiorcy sensu stricto należy rozumieć taki udział przedsiębiorcy w dochodzie społecznym, który jest rezultatem uniknięcia przez przedsiębiorcę strat wskutek wypadków losowych oraz wskutek działań nieetycznych. Straty tego rodzaju nie dadzą się uniknąć nawet przy zachowaniu największych ostrożności, to też

muszą one zawsze obciążać w pewnym stopniu każdą produkcję; nie są one jednak rozłożone na wszystkie przedsiębiorstwa proporcjonalnie do ich wielkości, do zaangażowanego w nich bogactwa społecznego lub też do rozmiarów ich produkcji. Przedsiębiorstwa, ponoszące małe straty w stosunku do ich wielkości, otrzymują jakgdyby pewien dodatkowy, niezаслужony udział w dochodzie społecznym, będący właśnie zyskiem przedsiębiorcy w ścisłym znaczeniu tego pojęcia. Z drugiej strony inne przedsiębiorstwa ponoszą pewne dodatkowe obciążenia, czy to wskutek wypadków losowych, czy też spowodu działań nieetycznych, które winny być traktowane jako straty przedsiębiorcy w ścisłym znaczeniu tego pojęcia. Wobec tego ogólna suma wszystkich zysków przedsiębiorcy sensu stricto musi być dokładnie zrównoważona ogólną sumą wszystkich strat przedsiębiorcy sensu stricto. Innymi słowy, ogólna suma zysków netto przedsiębiorców w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, osiągnięta przez wszystkie przedsiębiorstwa, należące do gospodarstwa społecznego, w ciągu pewnego okresu czasu, jest zawsze równa zeru.

Zysk lub strata przedsiębiorcy jest głównie dziełem przypadku. Działalność przedsiębiorcy opiera się w bardzo silnym stopniu na przewidywaniach, które są zawsze połączone z ryzykiem. Nauka ekonomji daje jeszcze bardzo mało podstaw, na których mogłyby być oparte przewidywania co do kształtowania się cen i konjunktur, co do możliwości rozwojowych poszczególnych dziedzin produkcji i t. p. Tymczasem przedsiębiorca musi w swej działalności przewidywać, musi brać pod uwagę te lub inne czynniki, w przeciwnym bowiem razie miałby cały szereg wątpliwości, a wskutek tego nie byłby wogóle zdolny do działania praktycznego. W takich warunkach powodzenie przedsiębiorcy jest połączone z bardzo wielkim ryzykiem. Właściwie przypadek decyduje o tem, który z przedsiębiorców poniesie stratę, a który osiągnie zysk. Umiejętność przewidywania, jak dotychczas, w małym tylko stopniu wchodzi w rachubę, jako czynnik zwiększenia zysku przedsiębiorcy. W każdym

bądź razie ci przedsiębiorcy, którzy swoją działalność opierają na przewidywaniach, dokonywanych przez ekonomistów, bardzo często ponoszą większe straty niż ci, którzy działają na ślepo, nie licząc się ze zdobyczami wiedzy ekonomicznej.

Wśród przedsiębiorców istnieje wyraźna tendencja do zmniejszenia ryzyka, związanego z prowadzeniem przedsiębiorstwa i z wszelką wogóle działalnością przedsiębiorczą, spekulacyjną. Uwydatnia się ona przez organizowanie różnego rodzaju ubezpieczeń majątkowych, których zadaniem jest rozkładanie ciężarów, wynikających ze strat spowodu wypadków losowych lub działań nieetycznych, na możliwie największą liczbę ludzi, a mianowicie na wszystkich ubezpieczonych. Wprowadzono więc ubezpieczenia od różnych klęsk elementarnych, coraz większem powodzeniem cieszą się ubezpieczenia od kradzieży, są nawet próby organizowania ubezpieczeń od strat wskutek niewypłacalności dłużników i t. p. Wszelkie tego rodzaju ubezpieczenia, czy to od wypadków losowych, czy też od działań nieetycznych, wydatnie zmniejszyły ryzyko przedsiębiorcy, ale go bynajmniej nie usunęły. W dalszym więc ciągu przedsiębiorca musi ponosić ryzyko zmienności konjunktury, ujemne konsekwencje dokonania wynalazków, zmieniających warunki prowadzenia przedsiębiorstwa i t. d., dotychczas bowiem nie zdołano zorganizować takich ubezpieczeń, któreby tego rodzaju ryzyko zmniejszyły.

Charakterystycznym przykładem ryzyka, związanego z działalnością przedsiębiorcy, jest spekulacja papierami wartościowymi, walutami i t. p. Podobna spekulacja jest pewnego rodzaju działalnością przedsiębiorczą, opartą na pewnych przewidywaniach co do kształtowania się kursów lub cen w przyszłości, a konsekwentnie połączoną z odpowiednim ryzykiem. Umiejętność przewidywania ma tutaj stosunkowo niewielki wpływ na powodzenie spekulacji, jej końcowy rezultat jest bowiem zależny w bardzo znacznym stopniu od przypadku. Spekulacja może pociągnąć za sobą powstawanie wielkich majątków, ale również

i ruinę materialną. Pomyślne rezultaty wielokrotnych szczęśliwych spekulacji mogą być odrazu zniweczone przez jedną nieudaną operację giełdową. Pewnym interesem giełdowym jest tylko maklerstwo i wogóle załatwianie różnych zleceń giełdowych na rachunek klientów, gdyż przynosi ono z góry ustaloną prowizję, ale też prowizja jest tylko wynagrodzeniem za pracę i nie ma nic wspólnego z działalnością spekulacyjną.

W myśl ogólnej zasady zyskom na spekulacji papierami wartościowymi i walutami muszą odpowiadać straty w takiej samej wysokości. Jeżeli ktoś, spekulując nawyżkę, nabędzie pakiet papierów wartościowych, a kursy tych papierów pójdą szcześnie do góry, to nabywca otrzyma pewien zysk, ale równocześnie sprzedawca ponosi właściwie stratę, gdyż otrzymał zbyt niską cenę w stosunku do wartości papierów. I odwrotnie, jeżeli w podobnym wypadku kursy papierów ulegną pewnej niżce, to ich nabywca poniesie stratę, której odpowiada zysk sprzedawcy, wyrażający się w tem, że uzyskał on za sprzedane papiery stosunkowo zbyt wysoką cenę.

Co się tyczy tego, że w krajach, rozwijających się pomyślnie pod względem gospodarczym, kursy akcji tak, jak i ceny wszelkich nieruchomości, wykazują stałą tendencję zwyżkową, przynosząc w ten sposób pewien dochód posiadaczom, to podobnych dochodów nie należy traktować jako zysków przedsiębiorcy, jako zysków ze spekulacji akcjami i nieruchomościami. Dochody tego rodzaju są jedynie rezultatem stałego w takich krajach wzrostu renty gruntowej i górniczej, a wobec tego nie mogą mieć nic wspólnego z zyskiem przedsiębiorcy w ścisłym znaczeniu tego pojęcia.

ROZDZIAŁ VI

INFLACJA

§ 1. *Pojęcie i rodzaje inflacji*

Inflacja, według poglądów, niemal powszechnie przyjętych we współczesnej literaturze ekonomicznej, jest to podnoszenie ogólnego poziomu cen czyli zmniejszanie siły nabywczej pieniądza drogą tworzenia sztucznej siły nabywczej na towary i usługi w postaci nadmiernej emisji pieniądza lub też nadmiernych kredytów bankowych. Analogicznie przez deflację ekonomiści rozumieją obniżanie ogólnego poziomu cen czyli zwiększanie siły nabywczej pieniądza drogą sztucznego zmniejszania siły nabywczej ludności w postaci niedostatecznej emisji pieniądza lub też restrykcji kredytów bankowych. Punkt ciężkości podobnej definicji inflacji i deflacji polega na wyjaśnieniu, co należy uważać za normalną, a co za nadmierną lub niedostateczną emisję pieniądza lub kredytów bankowych. Pewne rozszerzanie emisji pieniądza lub innych środków obiegowych jest konieczne do tego, aby umożliwić normalny wzrost obrotów towarowych, to też o nadmiernej emisji pieniądza lub kredytów może być mowa tylko wówczas, gdy równocześnie następuje wzrost ogólnego poziomu cen, a o niedostatecznej emisji — wówczas, gdy siła nabywcza pieniądza wzrasta.

Stwierdzenie istnienia inflacji lub deflacji nie przedstawiałoby żadnych specjalnych trudności w tym wypadku,

gdyby każdy wzrost ogólnego poziomu cen był uważany jako dowód istnienia inflacji, a każdy jego spadek, — jako dowód deflacji. Jednakże ekonomiści stoją na stanowisku, że zmiany ogólnego poziomu cen mogą następować nietylko pod wpływem czynników pieniężnych, t. j. nadmiernej lub niedostatecznej emisji pieniądza i kredytu, lecz również i pod wpływem różnych t. zw. czynników towarowych, t. j. wszelkich bardzo licznych zjawisk, mogących w jakikolwiek sposób oddziaływać na kształtowanie się popytu i podaży towarów. W takich warunkach konkretne określenie inflacji i deflacji staje się niepodobieństwem, ponieważ nie ma żadnego sposobu oddzielenia czynników „pieniężnych” od czynników „towarowych”. Wszelkie próby rozróżnienia tych dwóch zasadniczych rodzajów czynników kształtowania się cen nie mogły dać żadnych rezultatów chociażby tylko dlatego, że czynniki „pieniężne” mogą oddziaływać na poziom cen tylko przez odpowiednie zmiany we wzajemnem ustosunkowaniu do siebie popytu i podaży towarów, a zatem tylko taką drogą, jaka jest właściwa dla działania wszelkich czynników „towarowych”.

Istniejące w literaturze ekonomicznej niekonsekwencje w określeniach inflacji wynikają z błędnego pojmowania istoty naturalnej siły nabywczej. Współcześni ekonomiści mówią o naturalnej sile nabywczej w zasadzie tylko w takich wypadkach, kiedy jednostka gospodarcza uzyskuje możność dokonywania na rynku zakupów na podstawie sprzedaży posiadanych dóbr lub też na podstawie wyświadczonych komuś usług. Z naszych poprzednich rozważań nad istotą siły nabywczej wiadomo jednak, że powstaje ona zasadniczo drogą kredytu, udzielanego nabywcy przez sprzedawcę, przyczem nabywca może uzyskać siłę nabywczą bez żadnych uprzednich świadczeń na rzecz sprzedawcy. Sprzedawca zaś przez sam fakt sprzedaży na kredyt wcale siły nabywczej nie otrzymuje, a swój udział w dochodzie społecznym może zrealizować dopiero w trzeciej fazie cyklu wymiany, a mianowicie wówczas, gdy otrzyma od nabywcy za-

płatę za sprzedane towary lub też za wyświadczone mu usługi. Sprzedaż towaru nie może być traktowana jako źródło siły nabywczej, lecz jedynie jako konsekwencja już istniejącej siły nabywczej, stworzonej drogą przyznania nabywcy pewnego rodzaju kredytu.

Drugim zasadniczym błędem, tkwiącym we wszystkich istniejących określeniach inflacji, jest pogląd, że źródłem sztucznej siły nabywczej może być tylko jakiś bank, a w szczególności instytucja emisyjna. Przecież bank nie może w żadnym wypadku stworzyć jakiegoś nowego kredytu, gdyż jego rola ogranicza się wyłącznie do zamiany jednych form kredytów na inne, do upłynniania już istniejących kredytów. Instytucja emisyjna tworzy co prawda nowy pieniądz, ale tworzenie pieniądza nie jest tworzeniem nowej siły nabywczej. Siłę nabywczą tworzą więc nie banki, lecz producenci i konsumenci, a mianowicie drogą przyznawania sobie kredytów rzeczowo-pięniężnych. To też źródła sztucznej siły nabywczej należy szukać nie w bankach, lecz u producentów i konsumentów, u nabywców i sprzedawców towarów i usług, a zatem nie w operacjach finansowych, lecz w aktach wymiany, dokonywanych na rynku towarowym.

Jeżeli w gospodarstwie społecznym, opartym na wymianie pieniężnej i na kredycie, funkcja siły nabywczej polega na umożliwianiu działalności produkcyjnej, obliczonej na zbyt, to w takim razie za naturalną siłę nabywczą należy uznać taką siłę nabywczą, która została zużyta na nabycie jakichkolwiek dóbr i usług, a więc na produkcję w szerokim znaczeniu tego pojęcia. Konsekwentnie jako sztuczną siłę nabywczą należy rozumieć taką siłę nabywczą, która została zużyta na podniesienie cen, a w ten sposób nie spełniła swej naturalnej funkcji gospodarczej, polegającej na wywoływaniu aktów produkcyjnych.

Inflacją będziemy zatem nazywali powiększenie dochodu drogą podnoszenia cen za

sprzedawane dobra lub za wyświadczone usługi bez równoczesnego powiększania wartości tych dóbr lub usług. Analogicznie przez deflację będziemy rozumieli zmniejszanie dochodu drogą obniżania cen przy niezmnieszonej wartości sprzedawanych dóbr lub wyświadczanych usług.

Należy odróżniać dwa rodzaje dochodu jednostek i grup społecznych, dwa sposoby zwiększania dochodów, a mianowicie: 1) sposób naturalny, związany z tworzeniem naturalnej siły nabywczej, polegający na wytwarzaniu jakichkolwiek nowych wartości, bądź drogą zwiększania ilości czyli czasu pracy, bądź też drogą podnoszenia jakości czyli wydajności pracy, oraz 2) sposób sztuczny czyli inflacyjny, związany z tworzeniem sztucznej siły nabywczej, polegający na podnoszeniu cen sprzedawanych towarów lub wyświadczanych usług.

Powiększanie realnego dochodu jednostki lub pewnej grupy społecznej w sposób sztuczny, a więc drogą inflacji, automatycznie pociąga za sobą zmniejszenie realnych dochodów pozostałych członków społeczeństwa, ponieważ inflacja nie zwiększa bezpośrednio ogólnych rozmiarów realnego dochodu społecznego. Dzieje się to w ten sposób, że wskutek podniesienia się ogólnego poziomu cen czyli zmniejszenia się siły nabywczej pieniądza zmniejsza się realna wartość wszelkich dochodów ienieżnych, ściśle biorąc, takich dochodów, których wysokość jest ustalona w określonej sumie pieniężnej, na przykład płac, czynszów, odsetek i t. p.

Wywołując zmiany w podziale dochodu społecznego, inflacja i deflacja pociągają tem samem za sobą odpowiednie przesunięcia w rozmieszczeniu bogactwa, a mianowicie dlatego, że od wysokości realnego dochodu zależy wysokość bogactwa, z jakiego dana osoba może korzystać. Inflacja jest więc w istocie swej wywłaszczeniem pewnych grup ludności z posiadanego przez nie bogactwa na rzecz tych grup, które ciągną

z inflacji korzyści. Analogicznie deflacja jest dobrowolnem lub przymusowem zrzeczeniem się pewnej części posiadanego bogactwa na korzyść innych osób lub wogóle całego społeczeństwa. Droga inflacji nie pozbawia się coprawda nikogo posiadania majątku, ani też możliwości rozporządzania dobrami materialnymi, jak na przykład w wypadku kradzieży lub rozboju albo też oszustwa, ale zmniejsza się korzyści, płynące z posiadania majątku. Inflacja jest więc jakgdyby wywłaszczeniem pewnej idealnej części bogactwa, co zresztą dla osób, dotkniętych tem wywłaszczeniem, nie ma istotnego znaczenia, dla nich bowiem, naogół biorąc, jest wszystko jedno, czy z dwóch posiadanych obiektów majątkowych równej wartości będą pozbawieni jednego całkowicie, czy też, posiadając obydwa obiekty, będą pozbawieni połowy korzyści, jakie mogą z nich osiągnąć.

W obecnym ustroju gospodarczym, opartym na wymianie pieniężnej i na kredycie, prawo własności właściwie nie istnieje, wchodzi tu bowiem w rachubę co najwyżej prawo posiadania. Własność różni się od posiadania tem, że daje możność rozporządzania danem dobrem i korzystania z niego. Jeżeli więc można naruszać korzyści, płynące z własności, to tem samem narusza się samą instytucję własności i upodabnia się ją do posiadania. Prawo własności bezwzględne i całkowite istniało tylko w okresie rolniczym, w warunkach gospodarki naturalnej. Już z chwilą przejścia od gospodarki naturalnej do wymiennej, do ustroju, opartego na wymianie bezpośredniej, naturalnej, musiały się pojawić wypadki krzywdzenia kontrahentów przy wymianie, przyczem stroną krzywdzącą byli kupcy, a stroną krzywdzoną — rolnicy. Przy wymianie pośredniej, pieniężnej doszły jeszcze do tego wahania siły nabywczej pieniądza, pociągające za sobą znaczne a nieusprawiedliwione przesunięcia w dochodach i w majątkach jednostek. Wreszcie rozpowszechnienie się kredytu i oparcie form gospodarowania na całym skomplikowanym systemie

wierzytelności i zobowiązań jeszcze bardziej pogłębiło skutki inflacji w dziedzinie przesunień majątkowych, a tem samem osłabiło znaczenie prawa własności.

Jeżeli ludzie chętnie widzą wzrost swoich dochodów realnych, chociażby tak niewłaściwą drogą, jak w wypadkach inflacji, to z drugiej strony z reguły stawiają opór przeciwko wszelkim próbom zmniejszenia tych dochodów i starają się przeciwdziałać im o ile możności. Na tem tle powstaje zjawisko przerzucania na inne osoby lub grupy społeczne ciężarów, wynikających z inflacji. Przedsiębiorcy przerzucają na swoich odbiorców ciężary, wynikające z podwyżki płac, a mianowicie drogą podnoszenia w odpowiednim stosunku cen sprzedawanych przez siebie towarów. Ciężary, powstające wskutek wzrostu cen surowców, są przerzucane przez producentów półfabrykatów na producentów wyrobów gotowych, którzy skolei przerzucają je na kupców, ci ostatni zaś — na konsumentów. Zjawisko przerzucania ciężarów, nakładanych drogą inflacji, nie kończy się jednak na konsumentach, ponieważ oni ze swej strony, pragnąc uniknąć zmniejszenia swych dochodów realnych, starają się osiągnąć wyrównanie poniesionych strat drogą nowej inflacji i występują z żądaniami zwyczajki płac lub też wprost podnoszą ceny na wyświadczone przez siebie usługi. Niezależnie od tego podniesienie płac w jednej gałęzi produkcji i naruszenie w ten sposób istniejącej proporcji pomiędzy wysokością zarobków w różnych zawodach wywołuje u pracowników innych zawodów tendencję do przywrócenia dotychczasowej proporcji, oczywiście znów drogą nowej zwyczajki płac, czyli drogą nowej inflacji. W ten sposób jedna inflacja pociąga za sobą drugą, ta zaś następną i t. d. Zjawisko to będziemy nazywali kumulacją procesów inflacyjnych.

Co się tyczy deflacji, to przedewszystkiem nasuwa się pytanie, dlaczego ludzie zgadzają się na zmniejszenie swoich dochodów. Istotną przyczyną tego jest najczęściej epwnego rodzaju konieczność, wynikająca z niepomysłnego

układu stosunków rynkowych. Ludzie obniżają w podobnych wypadkach ceny w nadziei, że tą drogą unikną w przyszłości większych strat, które mogłyby powstać wówczas, gdyby tendencja zniżkowa cen i niepomyślna konjunktura miały utrzymać się przez czas dłuższy. Wszelkie tego rodzaju procesy deflacyjne wykazują wyraźną tendencję do kumulacji. Bardzo znaczną część procesów deflacyjnych, zachodzących w życiu gospodarczym, należy przypisać takim jednostkom, które, będąc obdarzone wyjątkowymi zdolnościami, wnoszą do bogactwa społecznego wielkie wartości, a w procesie podziału dochodu społecznego otrzymują stosunkowo skromne wynagrodzenie. Z wytwarzanych przez nich dóbr korzystają wszyscy członkowie społeczeństwa, o ile tylko cena tych dóbr będzie dostatecznie niska. Obniżanie cen jest w podobnych wypadkach możliwe przede wszystkim dlatego, że wynalazki i odkrycia przyczyniają się do odpowiedniego zmniejszenia kosztów produkcji towarów.

Z punktu widzenia charakteru zmian, zachodzących w podziale dochodu społecznego, można odróżniać inflację płac od inflacji zysków, oraz deflację płac od deflacji zysków. O inflacji płac będziemy mówili wtedy, gdy wzrost cen jest wywołany podniesieniem płac, a o inflacji zysków — wówczas, gdy wzrost cen przyczynia się do zwiększenia zysków przedsiębiorcy w szerokim znaczeniu tego pojęcia. Analogicznie o deflacji płac będziemy mówili wówczas, gdy spadek cen następuje w związku z obniżeniem płac, a o deflacji zysków — wtedy, gdy spadek cen odbija się na zyskach przedsiębiorcy. Inflacja i deflacja płac i zysków w czystej postaci zachodzi tylko w wyjątkowych wypadkach, ponieważ w praktyce procesy inflacyjne i deflacyjne krzyżują się ze sobą w różnorodny sposób, tworząc cały szereg kombinacji wzajemnego mieszania się obydwóch zasadniczych rodzajów inflacji i deflacji.

W każdym wypadku inflacji skutek wzrostu cen zwiększa się strona towarowa równania wymiany, a w konsekwencji musi ulec odpowiedniemu rozszerzeniu również

i strona pieniężna tego równania. Analogicznie deflacja drogą obniżenia cen wywołuje spadek zarówno towarowej, jak i pieniężnej strony równania wymiany. Jeżeli więc ze względu na zmiany, zachodzące w procesie podziału dóbr, a więc na stronie towarowej równania wymiany, odróżniamy inflację i deflację zysków od inflacji i deflacji płac, zależnie od tego, w jakich składnikach ceny nastąpiły zmiany, to ze względu na zmiany, zachodzące na stronie pieniężnej równania wymiany, zależnie od formy, w jakiej objawiła się inflacja lub deflacja, będziemy odróżniali inflację i deflację pieniężną od inflacji i deflacji kredytowej. Inflacją lub deflacją pieniężną będziemy nazywali takie wypadki, w których wzrostowi lub spadkowi ogólnego poziomu cen towarzyszą odpowiednie zmiany w rozmiarach emisji pieniądza sensu stricto. Analogicznie o inflacji i deflacji kredytowej będziemy mówili w takich wypadkach, kiedy wahaniom cen towarzyszą wahania ogólnych rozmiarów emisji innych środków obiegowych oprócz pieniądza sensu stricto, a w szczególności wahania emisji pieniądza kredytowego.

§ 2. Inflacja kredytowa

Podniesienie ceny towarów lub usług, automatycznie pociąga za sobą odpowiednie rozszerzenie emisji kredytów mieszanych, a w szczególności kredytów rzeczowo-pieniężnych, gdyż ogólna suma transakcyj wzrasta proporcjonalnie do wzrostu cen. Konieczność upłynniwania tego rodzaju kredytów musi szcześnie doprowadzić do odpowiedniego wzrostu obiegu wekslowego lub czekowego, a następnie również i obiegu banknotów. Rozszerzenie emisji kredytów pieniężnych i pieniądza kredytowego musi nastąpić bez względu na to, czy podniesienie cen było skutkiem inflacji płac, czy też inflacji zysków. Skoro bowiem ceny towarów wzrastają z takich czy innych powodów, następuje natychmiastowe zwiększenie sumy obrotów towarowych proporcjonalnie do wzrostu cen, co pociąga za sobą odpowiednie rozszerze-

nie emisji kredytów rzeczowo-pieniężnych, a następnie również i emisji kredytów bankowych oraz banknotów.

Wszystkie t. zw. czynniki towarowe, wywołujące określone zmiany poziomu cen, stają się źródłem inflacji kredytowej. Nawet wszelkie wahania cen zboża, odbywające się pod wpływem wahań urodzaju, noszą na sobie wyraźne cechy procesów inflacyjnych lub deflacyjnych. Wartość zboża jest naogół niezależna od wielkości zbiorów, ponieważ jego użyteczność jest taka sama w latach urodzaju, jak i w latach nieurodzaju. Ogólna wartość zbiorów zboża w roku nieurodzaju jest dokładnie taka sama, jak wartość takiego samego zapasu zboża w roku urodzaju. Jeżeli więc w latach nieurodzaju ceny zboża są stosunkowo wysokie, to w fakcie tym należy upatrywać swoistą inflację zysków, a mianowicie zysków rolników, ponieważ przez podniesienie ceny zboża rolnicy otrzymują dodatkowy dochód, zupełnie nieuzasadniony jakimkolwiek wzrostem wartości zboża, gdy tymczasem realne dochody ludności nierolniczej ulegają odpowiedniemu zmniejszeniu. Analogicznie spadek cen zbóż w latach urodzaju winien być traktowany jako zjawisko deflacyjne, ponieważ zmniejsza realne dochody rolników na korzyść ludności nierolniczej.

Niewątpliwie w latach nieurodzaju dochody rolników nawet pomimo znacznego podniesienia cen produktów rolnych są z reguły mniejsze od dochodów w latach nieurodzaju. Nie można jednak wyprowadzać z tego wniosku, że w podobnych wypadkach wzrost cen artykułów rolnych jest usprawiedliwiony i nie ma charakteru inflacyjnego. Rolnik jest pewnego rodzaju przedsiębiorcą, a wobec tego winien ponosić całkowicie ryzyko, wynikające z wpływu warunków atmosferycznych na urodzaj zbóż, ponieważ prowadzenie przedsiębiorstwa jest zawsze związane z pewnym ryzykiem i ponieważ ryzyko stanowi najbardziej charakterystyczny czynnik zysku przedsiębiorcy. W przemyśle czy w handlu przedsiębiorca jest zawsze narażony na pewnego rodzaju

ryzyko, które niejednokrotnie decyduje nie tylko o rentowności przedsiębiorstwa, ale nawet o samym jego istnieniu. To też i rolnik, skoro jest przedsiębiorcą, powinien ponosić wszelkie konsekwencje wahań urodzaju. Jeżeli więc w latach nieurodzaju rolnik stara się przerzucić jego ujemne skutki na całe społeczeństwo drogą odpowiedniego podniesienia cen, to podobne postępowanie ma charakter typowo inflacyjny. Jeżeli zaś w latach urodzaju ceny artykułów rolnych ulegają obniżce, wskutek czego z dobrodziejstwa obfitych zbiorów mogą korzystać wszyscy członkowie społeczeństwa, to zjawisko tego rodzaju ma charakter nie dobrowolnej wprawdzie, lecz przymusowej deflacji zysków ze strony rolników.

Od początku XVIII stulecia istnieje w literaturze ekonomicznej spór o to, czy banki mogą tworzyć sztuczną siłę nabywczą i w ten sposób wpływać na poziom cen. Zwolennicy t. zw. teorii ilościowej pieniądza stoją na stanowisku, że banki mogą dowolnie zwiększać lub zmniejszać ilość pieniędzy w obiegu oraz dowolnie regulować rozmiary kredytów przez stosowanie liberalnej lub restrykcyjnej polityki kredytowej, a tą drogą oddziaływać na poziom cen. Poglądy tego rodzaju można określić nazwą teorii aktywności banków. Przeciwnicy teorii ilościowej pieniądza twierdzą natomiast, że banki w swojej polityce kredytowej i emisyjnej są zupełnie bierne, gdyż muszą się stosować do wymagań obrotu, a w szczególności do rozmiarów zapotrzebowania kredytów i środków płatniczych ze strony klientów. Podobne stanowisko można określić jako teorię pasywności banków.

Z przeprowadzonych przez nas rozważań nad mechanizmem wymiany wynika, że banki są w zasadzie bierne. Nie mogą one w żadnym wypadku tworzyć nowego kredytu i nowej siły nabywczej, gdyż rola ich sprowadza się pod tym względem wyłącznie do upłynniania już istniejących kredytów, do zamiany kredytów towarowych i wekslowych na inne, bardziej płynne formy kredytu. Tworzenie nowej

siły nabywczej oraz dokonywanie emisji nowych kredytów w postaci kredytów mieszanych i wekslowych należy wyłącznie do producentów i konsumentów, lecz nie do banków. Zanim klient zwróci się do banku z żądaniem kredytu, ściśle biorąc, z żądaniem upłynnienia kredytu, transakcje kupna-sprzedaży towarów oraz wymiany usług zostały już zawarte, a konsekwentnie ceny już ustalone. Transakcje tego rodzaju dokonywają się przecież już w pierwszej fazie cyklu wymiany, gdy tymczasem emisja kredytów bankowych odbywa się dopiero w drugiej fazie cyklu. Banki muszą więc z konieczności dostosowywać się do żądań kredytowych ze strony swoich klientów; mogą one co najwyżej odmówić upłynnienia już istniejących kredytów, ale tą drogą nie mogą wywrzeć żadnego wpływu ani na rozmiary transakcyj, bo zostały one już przedtem dokonane, ani też na poziom cen, ponieważ ceny były ustalone już w pierwszej fazie cyklu wymiany, zanim klienci zwrócili się do banków z żądaniami kredytowymi.

Restrykcje kredytowe ze strony banków nie mogą wprawdzie wywrzeć żadnego wpływu na rozmiary transakcyj rynkowych, dokonywanych w ciągu tego samego cyklu wymiany, ale mogą oddziaływać hamująco na rozmiary transakcyj i zniżkowo na ceny w przyszłych cyklach wymiany. Producenci i kupcy, rozszerzając operacje gospodarcze, a przede wszystkim rozmiary produkcji i rozmiary zakupów, muszą mieć pewność, że na pokrycie swoich zobowiązań znajdą odpowiednie środki pieniężne, czy to drogą dyskontowania weksli, otrzymanych od odbiorców za dostarczone im towary, czy też w jakikolwiek inny sposób. Jeżeli więc banki będą stosowały restrykcje kredytowe, jeżeli nie będą zaspakajały wszystkich żądań kredytowych, wynikających z potrzeb obrotu, to w takim razie przedsiębiorcy mogą ograniczyć w odpowiednim stosunku rozmiary zamówień i produkcji. W przeciwnym razie, nie mogąc spowodu restrykcji kredytowych w bankach zdobyć dostatecznej ilości środków obiegowych, przedsię-

biorcy nie mogliby wywiązać się w terminie ze swoich zobowiązań pieniężnych, zaciągniętych z tytułu nabycia pewnych towarów lub usług. Rola banków polega więc tutaj na hamowaniu ogólnych rozmiarów transakcji, na przeszkadzaniu w dokonywaniu różnych transakcji handlowych; jest to zatem rola czysto negatywna.

O ile chodzi o pozytywną stronę działalności banków, o zachęcanie przedsiębiorców do rozszerzania rozmiarów operacji gospodarczych, to nie wystarcza samo zniesienie ograniczeń kredytowych i prowadzenie liberalnej polityki kredytowej w tym znaczeniu, że banki będą dążyły do zaspokojenia wszystkich zgłoszeń o kredyty, uzasadnionych już dokonaniem transakcjami lub rozpoczętą produkcją, byłoby to bowiem co najwyżej zniesieniem wprowadzonych dawniej utrudnień. Jedynym środkiem zachęty do rozszerzania obrotów towarowych, jaki banki mają do dyspozycji, jest obniżanie stopy procentowej. Środek ten nie jest jednak wystarczający, gdyż nawet bezpłatny kredyt nie będzie w stanie zachęcić kupca do zwiększenia zamówień i zgromadzenia zapasów, jeżeli nie spodziewa się on wzrostu zapotrzebowania na towary ze strony odbiorców. Gromadzenie nadmiernych zapasów przez kupców, zbędne rozszerzanie produkcji przez producentów, nie znajdujące uzasadnienia w zwiększeniu pojemności rynku, może tylko narazić kupców i przemysłowców na straty. Wobec tego zaś obniżanie stopy procentowej może mieć tylko bardzo niewielkie znaczenie, jako zachęta do zwiększania zamówień i rozszerzania produkcji.

Rola banków w procesie upłynniania kredytów jest więc niemal wyłącznie hamująca i negatywna. Jednakże nawet i w tak ograniczonym zakresie banki nie mogą panować nad rynkiem pieniężnym, gdyż w razie zastosowania przez nie jakichkolwiek restrykcji kredytowych natychmiast występują takie zmiany w strukturze obiegu pieniężnego oraz w organizacji kre-

dytu, które w bardzo znacznym stopniu neutralizują działanie restrykcji kredytowych. Przedewszystkiem przedsiębiorstwa, znalazłszy się wskutek ograniczeń kredytowych w pewnych trudnościach płatniczych, intensywniej wykorzystują posiadane rezerwy gotówkowe, a więc zmniejszają swoje rezerwy kasowe oraz pozostałości na rachunkach czekowych w bankach. Pieniądzy w obiegu nie będzie przez to więcej, ale ta sama ilość pieniędzy będzie używana dla dokonania znacznie większej ilości wypłat, nie zwiększy się więc pierwotna emisja pieniądza, ale zato wzrośnie jego emisja pochodna, innemi słowy, nie zwiększy się wprawdzie szybkość obiegu pieniądza sensu stricto, ale zato wzrośnie wielokrotność obiegu pieniądza. Następnie, aby uniknąć trudności płatniczych, przedsiębiorstwa starają się spieniężyć posiadane zapasy papierów procentowych, starają się ściągnąć należności od tych przedsiębiorstw, których restrykcje kredytowe nie dotknęły, oraz w większych niż poprzednio rozmiarach używają weksli w celu regulowania własnych zobowiązań i. t. d. Wreszcie przedsiębiorstwa, poszukujące kredytu, o ile nie mogą otrzymać go w banku, poszukują go u osób prywatnych, które w tym celu wycofują z banków posiadane wkłady. W ten sposób restrykcje kredytowe ze strony banków przyczyniają się do tego, że kapitałisci i przedsiębiorcy w większym stopniu omijają pośrednictwo kredytowe banków i wchodzą ze sobą w bezpośrednie stosunki kredytowe. Wszelkie tego rodzaju konsekwencje stosowania przez banki restrykcyjnej polityki kredytowej odbierają właściwie bankom wszelkie poważniejsze znaczenie w dziedzinie aktywnego oddziaływania na rozmiary transakcyj i na poziom cen.

Ilość znajdujących się w obiegu pieniędzy zależy w zasadzie od tego, w jakim stopniu działają te czynniki, które skłaniają jednostki do rezygnowania z korzyści, wynikających z przechowywania oszczędności pieniężnych w formie oprocentowanych wkładów w bankach, i do trzymania ich w gotówce, nieprzynoszącej żadnego

oprocentowania. Do trzymania rezerw gotówkowych nie w bankach, lecz w kasie, mogą skłaniać bądź pewne względy techniczne, bądź też brak zaufania do banków.

Względ na konieczność regulowania w gotówce należności za codzienne zakupy jest przyczyną tego, że zasadniczo tylko większe sumy pieniędzy, przekraczające możliwą wysokość bieżących wydatków, są składane na rachunkach w bankach. Mniejsze sumy pieniędzy, potrzebne do regulowania bieżących zobowiązań, muszą być przechowywane w gotówce, gdyż w przeciwnym razie trzeba by było tracić zbyt wiele czasu na podnoszenie pieniędzy z banku. Rozmiary normalnego zapotrzebowania pieniędzy zmniejszają się, gdy z rzadszych terminów regulowania takich zobowiązań, jak płace, czynsze, odsetki i t. p., przechodzi się na terminy częstsze, na przykład z kwartalnych na miesięczne, z miesięcznych na dwutygodniowe lub tygodniowe i t. p. I naodwrot, ogólne rozmiary zapotrzebowania znaków pieniężnych zwiększają się, gdy zwyczajowe terminy regulowania zobowiązań ulegają pewnemu wydłużeniu. Z reguły im lepsza jest sytuacja finansowa kraju, tem większe ilości pieniędzy pozostają w obiegu, gdyż wygodniej jest posiadać większe zapasy kasowe. Trzeba jednak mieć na uwadze i to, że w zasobniejszych finansowo krajach wysokość obiegu pieniężnego ulega zmniejszeniu pod wpływem rozpowszechnienia się obiegu czekowego.

Brak zaufania do banków może być przyczyną przechowywania w gotówce znacznych sum pieniężnych, przekraczających te zasoby gotówki, które są potrzebne na regulowanie bieżących drobnych zobowiązań. Jest to zjawisko t. zw. tezauryzacji pieniądza, które spotyka się najczęściej wśród ludzi, nieuświadomionych sobie tego, że wkłady w bankach są w należyty sposób zabezpieczone. Zjawisko tezauryzacji może dotyczyć nie tylko monet pełnowartościowych, lecz również i bilonu oraz banknotów. Może ono obejmować przejściowo szerokie warstwy ludności, zwłaszcza podczas kryzysów finansowych lub zaburzeń

walutowych. Podczas kryzysów obawa przed bankructwami ze strony banków wywołuje u ludności dążenie do wycofywania wkładów i przechowywania oszczędności w gotówce, z reguły w banknotach. W czasach niebezpieczeństwa dla stałości kursu waluty tezauryzacja przybiera formę gromadzenia złota lub walut obcych.

Wprowadzenie przez banki restrykcji kredytowych pociąga za sobą pewne zmniejszenie się ilości pieniędzy w obiegu, ale tylko o tyle, o ile przedsiębiorstwa, które z tego powodu znalazły się w trudnościach płatniczych, zmniejszą wskutek tego swoje rezerwy kasowe. Trzeba bardzo wielkich i długotrwałych restrykcji kredytowych, aby uległy zmianie zwyczajowe terminy regulowania zobowiązań, zmniejszając w ten sposób rozmiary zapotrzebowania znaków pieniężnych. Restrykcje kredytowe nie mogą wydatniej skurczyć obiegu pieniężnego, gdyż zapotrzebowanie gotówki będzie w podobnych wypadkach stosunkowo łatwo pokrywane przez wycofywanie wkładów z banków.

§ 3. *Inflacja pieniężna*

Emisja pieniądza sensu stricto sama przez się nie jest jeszcze inflacją, staje się nią dopiero wtedy, gdy sprzedający dobra lub usługi podniesie ceny sprzedawanych dóbr lub wyświadczanych usług. Dotąd, dopóki nie nastąpi wzrost cen, emisja pieniądza jest jedynie pewnego rodzaju operacją kredytową, umożliwiającą dokonywanie pewnych aktów wymiany dopiero w przyszłości. Instytucja emisyjna, a więc w danym wypadku kopalnia złota lub Skarb Państwa, przez wypuszczenie w obieg pieniędzy własnej emisji upłynnia tylko swoje zobowiązania rzeczowo-pieniężne wobec dostawców lub też wobec własnych pracowników albo osób, które jej wyświadczyły jakieś usługi. Sam jednak fakt emisji pieniędzy w najmniejszej mierze nie wpłynął na ceny towarów lub usług.

Inflacja pieniężna tem się różni od inflacji kredytowej, że oddziaływa na podział dochodu społecznego w dwojaki sposób, oprócz bowiem zmian, wywoływanych w podziale dóbr przez podnoszenie cen, inflacja pieniężna daje pewien dodatkowy dochód instytucji emisyjnej, a równocześnie nakłada na całe społeczeństwo odpowiednio wysokie ciężary, a mianowicie pewnego rodzaju zobowiązania solidarne. Pod tym względem należy odróżniać trzy rodzaje inflacji, będące odpowiednikami trzech rodzajów pieniądza sensu stricto, a mianowicie: 1) inflację złota i ewentualnie srebra czyli t. zw. inflację kruszczową, 2) inflację pieniądza papierowego oraz 3) inflację bilonową.

W wypadku inflacji kruszczowej producenci kruszczu otrzymują sztuczny dochód wskutek tego, że wydobywanie kruszczu ponad tę ilość, jaka odpowiada zapotrzebowaniu na cele przemysłowe, nie jest tworzeniem nowych wartości, nie jest powiększaniem dochodu społecznego. Wydobywanie kruszczu na cele monetarne jest wprawdzie połączone ze znacznymi wysiłkami, zwłaszcza ze strony robotników, ale praca w tym kierunku jest zupełnie nieprodukcyjna, jest poprostu marnowaniem energii ludzkiej. Mimo to właściciele kopalń kruszczów szlachetnych oraz w mniejszym stopniu pracownicy tych kopalń otrzymują pewien udział w dochodzie społecznym drogą emisji pieniądza kruszczowego. Ten udział zmniejsza w odpowiednim stosunku udziały wszystkich innych członków społeczeństwa.

W wypadku inflacji pieniądza papierowego korzyści z tworzenia sztucznego dochodu ciągnie formalnie Skarb Państwa, faktycznie zaś każda osoba, która wskutek tego rodzaju inflacji nie ostała pociągnięta do świadczeń na rzecz państwa w celu pokrycia deficytu budżetowego. Normalnie koszty administracji państwowej są ponoszone przez ludność w formie podatków i innych danin publicznych. Jeżeli więc państwo uzyskuje pewien dochód drogą emisji pieniądza papierowego, to w ten sposób zmniejsza się ciężar podatkowy dla pewnych grup ludności, które w przeciwnym

razie musiałyby być pociągnięte do większych świadczeń na rzecz państwa. Czysty dochód tych grup ludności ulega więc zwiększeniu na niekorzyść tych grup ludności, które odczuwają ujemne skutki zmniejszenia się siły nabywczej pieniądza, wywołanego przez nadmierną emisję pieniądza papierowego.

W czasach dawniejszych, a mianowicie przed rozpowszechnieniem się obiegu pieniądza papierowego, rolę inflacji pieniądza papierowego spełniało zmniejszanie zawartości kruszcu w monetach, które wobec tego można traktować jako swoisty, niezwykle charakterystyczny sposób inflacji pieniężnej. Inflacja tego rodzaju była źródłem dodatkowych dochodów dla Skarbu Państwa, ściślej biorąc, dla osoby panującego, a równocześnie była obciążeniem tych osób, które były zmuszane do wymiany monet pełnowartościowych na monety, zawierające mniejszą ilość kruszcu. Oczywiście takie monety musiały mieć pewien kurs przymusowy, podobnie jak obecnie pieniądze papierowe. Wprowadzenie w nowszych czasach inflacji pieniądza papierowego stopniowo usunęło potrzebę pokrywania deficytów budżetowych zmniejszaniem zawartości kruszcu w monetach. W ten sposób zmieniała się jednak tylko forma inflacji, ale jej treść pozostała ta sama.

Inflacja bilonowa może być traktowana jako coś pośredniego pomiędzy inflacją kruszczową a inflacją pieniądza papierowego. Ciężary, wynikające z tego rodzaju inflacji, spadają, podobnie jak i w pozostałych dwóch rodzajach inflacji pieniężnej, na wszystkich członków społeczeństwa. Natomiast korzyści z inflacji bilonowej przypadają częściowo producentom kruszcu, częściowo Skarbowi Państwa. Na rzecz właścicieli i pracowników kopalń przypadają sumy, stanowiące równowartość kruszcu, użytego do wybitcia bilonu, a na rzecz Skarbu Państwa — różnica pomiędzy wartością nominalną bilonu a kosztami jego produkcji.

Jeżeli ustrój pieniężny jest oparty głównie na pieniądzu kredytowym, ilość znajdujących się w obiegu pieniędzy automatycznie dostosowuje się do każdorazowego zapotrze-

bowania. Nigdy więc nie może być w obiegu ani za dużo pieniędzy, ani też za mało, oczywiście tylko pod tym warunkiem, że banki nie będą stosowały żadnych restrykcji kredytowych. Sytuacja zmienia się jednakże zasadniczo, gdy obok banknotów i niewielkiej ilości pieniędzy zdawkowych istnieją w obiegu pieniądze kruszczowe pełnowartościowe i pieniądze papierowe, albo też gdy banki emisyjne muszą nabywać wielkie ilości kruszców szlachetnych, które nie znajdują żadnego zastosowania przemysłowego. Wówczas rozmiary emisji pieniądza mogą okazać się większe od rozmiarów jego zapotrzebowania, zwłaszcza w wypadku inflacji pieniądza papierowego.

Wszelkie dodatkowe ilości pieniądza, wtłaczane w obieg przez instytucję emisyjną, a przede wszystkim przez Skarb Państwa, nie będą mogły wrócić do instytucji emisyjnej tak, jak banknoty, gdyż w przeciwieństwie do banknotów nie są wypuszczane w obieg na zasadzie kredytów, udzielanych przez instytucję emisyjną, lecz jedynie na podstawie zapłaty za dokonane świadczenia. Będą więc one musiały pozostać na stałe w obiegu, co jest możliwe tylko wówczas, gdy wzrośnie w odpowiednim stosunku zapotrzebowanie środków obiegowych. Inflacja pieniężna pociąga za sobą wzrost zapotrzebowania pieniędzy albo w ten sposób, że wywołuje wzrost cen, albo też drogą rozszerzenia rozmiarów transakcyj wymiennych. W obydwóch wypadkach następuje zwiększenie sumy transakcyj, co musi wywołać proporcjonalny wzrost zapotrzebowania środków obiegowych, a w szczególności pieniędzy.

Wzrost cen pod wpływem nadmiernych emisji pieniądza kruszczowego lub papierowego następuje dlatego, że drogą tego rodzaju emisji zwiększa się ilość praw do bogactwa bez stworzenia nowych bogactw rzeczywistych. Wprawdzie te nowe prawa do bogactwa są pokryte odpowiednią ilością solidarnych zobowiązań wszystkich członków społeczeństwa, ale każdy posiadacz pieniądza ma prawo

żądać od każdego innego członka społeczeństwa wydania wzamian za pieniądze odpowiedniej ilości dóbr lub usług. Tą drogą powstaje bardzo znaczny popyt na towary i usługi, na który niema właściwie pokrycia w odpowiedniej ilości dóbr. Wskutek zaś zwiększenia popytu muszą wzrosnąć w odpowiednim stosunku ceny towarów i usług, i to tem silniej, im bardziej posiadacze pieniądza pragną przerzucić ciężary nadmiernej emisji na innych ludzi, im prędzej starają się zrealizować swe prawa w naturze. W podobnym wypadku dodatkowy popyt jest znacznie większy od dodatkowej emisji pieniądza, gdyż jest równy sumie emisji pierwotnej i pochodnej czyli emisji pierwotnej, pomnożonej przez wielokrotność obiegu pieniądza.

Inflacja pieniężna obok wzrostu cen pociąga za sobą również i zwiększenie rozmiarów produkcji, gdyż jest źródłem znacznej siły nabywczej, która w przeciwnym razie mogłaby wprawdzie powstawać, ale w mniejszych rozmiarach. Tworzenie siły nabywczej normalną drogą jest zawsze połączone z pewnemi trudnościami, gdyż wymaga daleko idącego zaufania pomiędzy kontrahentami, to też możliwości tworzenia siły nabywczej, a zatem również i możliwości produkcji nigdy nie są całkowicie wyczerpywane. Inflacja pieniężna przez tworzenie sztucznej siły nabywczej omija te wszystkie trudności i przyczynia się do intensywniejszego wykorzystania możliwości produkcyjnych. Jednym z najważniejszych czynników, sprzyjających stosunkowo szybkiemu rozwojowi produkcji w okresach inflacji pieniężnej jest to, że stały wzrost cen w podobnych wypadkach podnosi dość znacznie stopę zysków, a tem samem pobudza przedsiębiorczość, która jest bardzo poważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego. Jeżeli bowiem przedsiębiorcy mają duże zyski i powodzenie w interesach, nabierają pewności siebie, zaufania we własne siły, wiary w powodzenie swoich planów, a wszystko to pobudza w odpowiednim stosunku ducha przedsiębiorczości

i skłania do podejmowania nowych zamierzeń i nowych aktów działalności gospodarczej.

Nie każda inflacja w jednakowym stopniu sprzyja rozszerzaniu produkcji. W takich krajach, które nie posiadają korzystniejszych warunków rozwoju, inflacja pieniężna może pociągnąć za sobą niewielkie tylko rozszerzenie produkcji, wywoła więc niemal wyłącznie wzrost cen. Poważniejsze rezultaty w dziedzinie intensywniejszego uruchamiania sił wytwórczych społeczeństwa mogą być drogą inflacji pieniężnej osiągnięte tylko w takich krajach, które mają większe zasoby bogactw naturalnych i które mają ludność, zdolną do większej ekspansji gospodarczej. Pozatem należy mieć na uwadze, że zwiększanie rozmiarów emisji pieniądza kruszcowego lub papierowego pociąga za sobą intensywniejszy wzrost produkcji tylko wówczas, jeżeli odbywa się w rozmiarach umiarkowanych. Gwałtowne zwiększanie obiegu pieniężnego wywołuje głównie wzrost cen, a w stosunkowo małym stopniu jest zużywane na rozszerzanie produkcji, gdyż przeprowadzenie nowych pomysłów gospodarczych zawsze wymaga pewnego czasu. Innymi słowy, im silniejsze tempo emisji pieniądza kruszcowego lub papierowego, tem większą rolę w zwiększaniu zapotrzebowania pieniądza odgrywa wzrost cen, tem mniejsze znaczenie posiada wzrost produkcji i obrotów.

Jeżeli inflacja pieniądza papierowego przybiera większe rozmiary, to może pociągnąć za sobą nie wzrost, lecz spadek zapotrzebowania znaków pieniężnych, wyrażonego w jednostkach wartości lub przynajmniej w jakiejś stałej walucie. Stała deprecjacja pieniądza papierowego, będąca rezultatem jego nadmiernej emisji, skłania ludzi do ograniczania rezerw kasowych, a przynajmniej do zastępowania rezerw papierowych rezerwami kruszczowymi. Tłumaczy się to tem, że ciężary inflacyjne spadają przede wszystkim na posiadaczy gotówki, to też chcąc tych ciężarów uniknąć, trzeba jaknajprędzej pozbyć się deprecjonują-

cych się w szybkim tempie pieniędzy. W miarę postępów deprecjacji pieniądza wzmagają się w odpowiednim stosunku tendencje do ograniczania rezerw kasowych, ulegają pewnemu skróceniu zwyczajowe terminy wypłat, zanikają tendencje tezauryzacyjne i t. d., co pociąga za sobą proporcjonalne zmniejszanie się zapotrzebowania znaków pieniężnych. W takich warunkach wielokrotność obiegu wzrasta w odpowiednim stosunku, pociągając za sobą silny wzrost popytu, a w konsekwencji również i silny wzrost cen. O ile zatem normalnie wzrost cen jest słabszy od rozmiarów emisji, to w podobnym wypadku poziom cen podnosi się prędej, niż ilość znajdujących się w obiegu pieniędzy. Zjawisko to nosi nazwę hiperinflacji.

O deflacji pieniężnej możemy mówić w dwojakim znaczeniu, a mianowicie: 1) na oznaczenie procesu wycofywania z obiegu pewnych ilości pieniędzy kruszcowych lub papierowych lub też 2) na oznaczenie niedostatecznej emisji pieniądza, niepokrywającej całkowicie wzrostu zapotrzebowania znaków pieniężnych. Skutki deflacji pieniężnej są przeciwne skutkom inflacji pieniężnej, a mianowicie wyrażają się one w zniżkowej tendencji ogólnego poziomu cen oraz w hamowaniu rozwoju gospodarczego, a nawet, o ile deflacja przybiera poważniejsze rozmiary, w zmniejszaniu rozmiarów produkcji i obrotów.

ROZDZIAŁ I

MECHANIZM WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

§ 1. Bilans gospodarki społecznej otwartego

CZEŚĆ PIĄTA

TEORIA

WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ
TEORIA
CZĘŚĆ PIĄTA

ROZDZIAŁ I

MECHANIZM WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ

§ 1. *Bilans gospodarstwa społecznego otwartego*

W związku z ustalaniem pojęć bogactwa i dochodu przedstawiliśmy ogólne zasady systemu rachunkowości dla gospodarstwa społecznego odosobnionego, t. j. takiego, które nie utrzymuje żadnych stosunków z innymi gospodarstwami społecznymi czyli z zagranicą. Obecnie należy skolei przystąpić do określenia zasad, na jakich winna być oparta rachunkowość gospodarstwa społecznego otwartego, czyli prowadzącego jakąkolwiek wymianę z zagranicą.

Bilans gospodarstwa społecznego odosobnionego, zawierający wyłącznie zestawienie wartości bogactw rzeczywistych, znajdujących się w kraju, musi być dla gospodarstwa społecznego, utrzymującego stosunki z zagranicą, uzupełniony w aktywach zestawieniem wszystkich wierzytelności wobec zagranicy, a w pasywach—analogicznym zestawieniem wszystkich długów wobec zagranicy. Bilans gospodarstwa odosobnionego, zarówno indywidualnego, jak i społecznego, nie może zawierać żadnego wykazu wierzytelności i długów, gdyż tego rodzaju pozycje bilansowe mogą wchodzić w rachubę tylko wówczas, gdy dane gospodarstwo znajduje się w pewnych stosunkach handlowych, kredytowych i t. p. z innymi gospodarstwami. Wierzytelności i długi są jedynym możliwym w bilansie wyrazem prowadzenia wymiany

przez jakiekolwiek gospodarstwo indywidualne lub społeczne. W gospodarstwie indywidualnem wchodzi w rachubę wierzytelności i długi wobec innych gospodarstw indywidualnych, a w gospodarstwie społecznym — wierzytelności i długi wobec innych gospodarstw społecznych, t. j. wobec zagranicy.

Zestawienie wierzytelności i długów jakiegoś kraju wobec zagranicy jest w literaturze ekonomicznej nazywane bilansem należności i zobowiązań zagranicznych. W takim bilansie zasadniczo winny być uwzględnione te same rodzaje kredytu w szerokim znaczeniu tego pojęcia, z którymi mamy do czynienia w wymianie wewnętrznej. Ze względu jednak na specjalny charakter wymiany międzynarodowej bilans należności i zobowiązań zagranicznych różni się nieco od wszelkich zestawień wierzytelności i długów, z jakimi można się spotkać w bilansach gospodarstw indywidualnych. W bilansie należności i zobowiązań zagranicznych można przedewszystkiem pominąć wszelkie depozyty w ścisłym znaczeniu tego pojęcia oraz kredyty rzeczowe, gdyż tego rodzaju operacje kredytowe prawie zupełnie nie zachodzą w stosunkach międzynarodowych. Pewnym niewielkim zmianom muszą ulec w bilansie należności i zobowiązań zagranicznych również i pozostałe rodzaje kredytu sensu largo, a mianowicie: 1) pieniądz sensu stricto, 2) pieniądz kredytowy, 3) kredyt pieniężny, 4) kredyt mieszcany oraz 5) kredyt moralny.

Rolę pieniądza sensu stricto w stosunkach międzynarodowych spełnia wyłącznie złoto, gdyż tylko ono opiera się na istnieniu pewnych zobowiązań solidarnych, dotyczących wszystkich ludzi na kuli ziemskiej. Pozostałe rodzaje pieniądza sensu stricto, a mianowicie bilon i pieniądze papierowe, mają charakter pieniądza sensu stricto tylko w stosunkach wewnętrznych, gdyż poza granicami kraju nie mają już żadnego kursu przymusowego. Wobec tego w bilansie należności i zobowiązań zagranicznych należy umieścić w aktywach w charakterze pieniądza sensu stricto

tylko znajdujące się w kraju złoto w monetach i sztabach, przyczem monety złote winny być tutaj zaliczane bez względu na to, czy są to monety zagraniczne czy też krajowe. Co się tyczy wszelkich wyrobów ze złota, to będą one figurowały w bilansie gospodarstwa społecznego jako kapitał konsumcyjny lub obrotowy, w wyjątkowych wypadkach jako kapitał produkcyjny. W pasywach bilansu należności i zobowiązań zagranicznych należy zamieścić sumę, odpowiadającą wysokości zobowiązań solidarnych, przypadających na dany kraj z tytułu używania złota na cele monetarne, a mianowicie proporcjonalnie do udziału danego kraju w bogactwie całego świata.

Rolę pieniądza kredytowego w stosunkach międzynarodowych spełniają oprócz banknotów również i pieniądze kruszcowe niepełnowartościowe oraz pieniądze papierowe. Można to uzasadnić tem, że w braku kursu przymusowego, obowiązującego zagranicą, obieg tych znaków pieniężnych zagranicą jest oparty wyłącznie na zaufaniu w możliwość ich natychmiastowej realizacji w naturze, podobnie jak obieg wszelkiego pieniądza kredytowego. Wobec tego w bilansie należności i zobowiązań zagranicznych zamieścimy w aktywach wszelkie pieniądze zagraniczne, oprócz monet złotych, znajdujące się w kraju, a w pasywach — wszelkie pieniądze krajowe, oprócz monet złotych, znajdujące się zagranicą. Do tej samej grupy w bilansie należności i zobowiązań zagranicznych zaliczymy pozostałości na rachunkach czekowych, a mianowicie w aktywach należności osób i firm krajowych w bankach zagranicznych oraz w pasywach — zobowiązania banków krajowych wobec osób i firm zagranicznych. Podobne odstępstwo od zasad, ustalonych w teorii wymiany wewnętrznej, można uzasadnić tem, że w stosunkach międzynarodowych regulowanie zobowiązań następuje z reguły czekami i przekazami, a tylko w wyjątkowych wypadkach gotówką.

Pozycja kredytów pieniężnych w bilansie należności i zobowiązań zagranicznych będzie obejmowała wszystkie trzy główne rodzaje tych kredytów z pewnymi jednak modyfikacjami. Do kredytów pieniężnych sensu stricto nie będziemy więc zaliczali pozostałości na rachunkach czekowych w bankach, gdyż winny one być wykazywane w grupie należności natychmiast wymagalnych i zobowiązań natychmiast płatnych. Pozycja akcji i udziałów w przedsiębiorstwach będzie w bilansie należności i zobowiązań obejmowała również i takie przedsiębiorstwa lub gospodarstwa, które znajdują się całkowicie w rękach jednej osoby, fizycznej lub prawnej, mającej siedzibę zagranicą. Osoba ta posiada więc jakgdyby wszystkie udziały danego obiektu majątkowego. Co się wreszcie tyczy ubezpieczeń, to w bilansie należności i zobowiązań zagranicznych będą figurowały tylko rozrachunki z tytułu reasekuracji, a mianowicie w aktywach — sumy przekazanych zagranicę składek, po potrąceniu otrzymanych z zagranicy odszkodowań, a w pasywach —

SCHEMAT BILANSU ZAMKNIĘCIA DLA

RACHUNEK

STRATY

za rok

1. KOSZTY PRODUKCJI:		
a) zużycie dóbr materialnych		
b) zużycie energii ludzkiej		
c) amortyzacja bogactwa		
2. STRATY WEWNĘTRZNE:		
a) wypa tki losowe		
b) działania nieetyczne		
3. STRATY NA OPERACJACH ZAGRANICZNYCH:		
a) różnice kursowe		
b) umorzenia należności zagranicznych		
c) straty ubezpieczeniowe		
4. CZYSTY DOCHÓD		
STRATY OGÓŁEM		

AKTYWA

na dzień

<i>I. BOGACTWA RZECZYWISTE:</i>		
1. BOGACTWA NIEMATERJALNE:		
a) bogactwa osobiste		
b) bogactwa duchowe		
2. BOGACTWA MATERJALNE:		
a) bogactwa naturalne		
b) kapitał obrotowy		
c) kapitał produkcyjny		
d) kapitał konsumpcyjny		
<i>II. NALEŻNOŚCI ZAGRANICZNE:</i>		
1. ZŁOTO		
2. NALEŻNOŚCI NATYCHMIAST WYMAGALNE:		
a) pieniądze zagraniczne		
b) rachunki czekowe w bankach zagranicznych		
3. KREDYTY PIENIĘŻNE:		
a) weksle płatne zagranicą		
b) inne kredyty pieniężne sensu stricto		
c) akcje i udziały w przedsiębiorstwach zagranicznych		
d) należności ubezpieczeniowe		
4. NALEŻNOŚCI MIESZANE:		
a) rzeczowo-pieniężne z tytułu eksportu		
b) pieniężno-rzeczowe z tytułu importu		
5. NALEŻNOŚCI MORALNE OD EMIGRANTÓW		
AKTYWA OGÓŁEM		

wach takiego bilansu będziemy więc mieli należności moralne od emigrantów, przypadające na rzecz ich rodzin, pozostałych w kraju, a w pasywach — analogiczne zobowiązania immigrantów wobec rodzin, pozostałych w kraju ojczystym.

Wprowadzając do bilansu gospodarstwa społecznego zestawienie należności i zobowiązań zagranicznych, musimy konsekwentnie wprowadzić pewne dodatkowe pozycje rów-

ZAMKNIĘCIA

31 grudnia 19..... r.

PASywa

<i>I. BOGACTWO POCZĄTKOWE</i>		
<i>II. ZOBOWIĄZANIA ZAGRANICZNE:</i>		
1. ZOBOWIĄZANIA SOLIDARNE Z TYTUŁU ZŁOTA		
2. ZOBOWIĄZANIA NATYCHMIAST PŁATNE:		
a) pieniądze krajowe zagranicą		
b) zagraniczne rachunki czekowe w bankach krajowych		
3. KREDYTY PIENIĘŻNE:		
a) weksle płatne w kraju znajdujące się zagranicą		
b) inne kredyty pieniężne sensu stricto		
c) akcje i udziały zagranicy w przedsiębiorstwach krajow.		
d) zobowiązania ubezpieczeniowe		
4. ZOBOWIĄZANIA MIESZANE:		
a) rzeczowo-pieniężne z tytułu importu		
b) pieniężno-rzeczowe z tytułu eksportu		
5. ZOBOWIĄZANIA MORALNE IMMIGRANTÓW		
<i>III. CZYSTY DOCHÓD</i>		
PASywa OGÓŁEM		

niez i do rachunku strat i zysków, który jest przecież tylko uzupełnieniem bilansu zamknięcia, a mianowicie dlatego, że wymiana przynosi z reguły gospodarstwu, które ją prowadzi, pewne zyski lub straty. Należy odróżniać dwa główne rodzaje zysków i strat, związanych z prowadzeniem wymiany, a mianowicie: 1) zyski lub straty na samej wymianie dóbr i usług, 2) zyski lub straty na

wszelkich operacjach kredytowych, wiążących się bezpośrednio lub przynajmniej pośrednio z wymianą dóbr i usług. Zyski i ewentualnie straty na wymianie dóbr i usług należy traktować jako udział w dochodzie społecznym, przypadający osobom, sprzedającym jakieś dobra lub świadczącym pewne usługi, z tego właściwie tytułu, że wymiana dóbr i usług jest pewnego rodzaju czynnością produkcyjną. Wobec tego jednak zyski i straty na wymianie dóbr i usług muszą być traktowane w ramach rachunku produkcji oraz rachunku kosztów produkcji. Odrębną pozycję w rachunku strat i zysków gospodarstwa społecznego otwartego mogą stanowić w stosunkach z zagranicą tylko zyski i straty na operacjach kredytowych.

Operacje kredytowe mogą przynosić zyski lub straty we wszystkich wypadkach, kiedy zwrot długu następuje w innej wysokości, niż został zaciągnięty. Jeżeli więc wierzyciel otrzymuje od dłużnika, tytułem zwrotu kapitału, prawa do większej ilości bogactw niż te, które w swoim czasie pożyczył dłużnikowi, to wówczas osiąga pewien zysk, a równocześnie dłużnik ponosi stratę; i odwrotnie, jeżeli zwrot kapitału następuje w mniejszej wysokości, to wierzyciel ponosi stratę, a dłużnik osiąga zysk. Wszelkie zyski i straty na operacjach kredytowych można podzielić zależnie od ich źródeł i charakteru na trzy grupy, a mianowicie: 1) na różnice kursowe, 2) na zyski lub straty, wynikające z umorzenia długu, oraz 3) na zyski lub straty ubezpieczeniowe.

Zyski lub straty w postaci różnic kursowych można podzielić skolei na następujące dwa rodzaje: 1) na zyski lub straty, wynikające z wahań kursów walut, oraz 2) na zyski lub straty na kursach papierów wartościowych, na cenach udziałów w przedsiębiorstwach i na cenach obiektów majątkowych. Spadek waluty, w której była ustalona suma długu, pociąga za sobą proporcjonalny zysk dłużnika i taką samą stratę wierzyciela; i odwrotnie, podniesienie się kursu waluty, na którą opiewa zobowiązanie dłużnika, automatycz-

nie daje zysk wierzycielowi kosztem dłużnika. Analogiczne zyski lub straty zachodzą w stosunku do wszelkich wahań kursów papierów wartościowych, cen udziałów w przedsiębiorstwach i t. p. Posiadacze papierów wartościowych i udziałów w przedsiębiorstwach osiągają pewien zysk, jeżeli kursy tych papierów lub ceny udziałów idą w górę, ponoszą zaś stratę w wypadku niżki kursów i cen. Niezależnie od wymienionych dwóch rodzajów zysków i strat w postaci różnic kursowych wierzyciele i dłużnicy ponoszą dodatkowe zyski lub straty spowodu wszelkich zmian w sile nabywczej pieniądza, jakie zachodzą w czasie pomiędzy zaciągnięciem długu a jego spłaceniem. Wzrost siły nabywczej pieniądza pociąga za sobą automatycznie proporcjonalny zysk wierzyciela i taką samą stratę dłużnika, i odwrotnie, spadek siły nabywczej pieniądza jest korzystny dla dłużnika, niekorzystny — dla wierzyciela.

Drugim głównym rodzajem zysków i strat na operacjach kredytowych są zyski i straty, wynikające z niesumienności lub niewypłacalności dłużnika. Jeżeli wierzyciel nie może ściągnąć od dłużnika swojej należności lub jej części, to w takim razie ponosi stratę, która w jego rachunkowości będzie uwidoczniła w formie odpisów na rachunku wątpliwych dłużników, na rachunku nieściągalnych wierzytelności i t. p. Konsekwentnie należy przyjąć, że dłużnik osiąga w podobnych wypadkach pewien zysk. Podobne umorzenia należności lub zobowiązań wchodzi w rachubę nie tylko przy kredycie formalnym, lecz również i przy kredycie moralnym, gdyż zobowiązania emigrantów wobec kraju ojczystego mogą nie być spłacone w całości, bądź spowodu niedostatecznego poczucia obowiązków rodzinnych u emigrantów, bądź też spowodu ich niewielkich zarobków zagranicą.

Odrębnym rodzajem zysków i strat na operacjach kredytowych są zyski i straty ubezpieczeniowe. Tutaj zwrot długu, zaciągniętego w postaci składek ubezpieczeniowych, następuje z reguły nie w tej wysokości, w jakiej

został zaciągnięty; wynika to bowiem z samej istoty ubezpieczeń. Dłużnik jest w podobnych wypadkach zobowiązany do wypłacenia pewnej sumy odszkodowania, o ile nastąpi przewidziany w umowie ubezpieczeniowej wypadek losowy, ale suma odszkodowania może być większa lub mniejsza od ogólnej sumy wszystkich składek ubezpieczeniowych. Wobec tego w rachunkowości gospodarstwa społecznego zaliczymy do zysków ubezpieczeniowych: 1) w reasekuracji czynnej różnicę pomiędzy sumą odszkodowań otrzymanych a sumą składek wypłaconych oraz 2) w reasekuracji biernej różnicę pomiędzy sumą składek otrzymanych a sumą odszkodowań przekazanych zagranicę. Analogicznie do strat ubezpieczeniowych należy zaliczać: 1) w reasekuracji czynnej różnicę pomiędzy sumą składek przekazanych a sumą odszkodowań należnych oraz 2) w reasekuracji biernej różnicę pomiędzy sumą odszkodowań należnych zagranicy a sumą składek, otrzymanych od zagranicy.

§ 2. *Bilans wymiany towarów i usług*

Bilansem wymiany towarów i usług będziemy nazywali zestawienie wartości towarów, przywożonych z zagranicy i wywożonych zagranicę, oraz usług, otrzymywanych od zagranicy i wyświadczanych zagranicy. Różnicę pomiędzy całkowitym eksportem a całkowitym importem będziemy nazywali saldem bilansu wymiany towarów i usług. Mówimy, że bilans ten jest czynny czyli aktywny, jeżeli jego saldo jest dodatnie, t. j. jeżeli eksport jest większy od importu; bilans wymiany towarów i usług nazywamy biernym czyli pasywnym wówczas, gdy jego saldo jest ujemne, t. j. jeżeli eksport jest mniejszy od importu.

Odróżniamy dwa główne rodzaje importu i eksportu, a mianowicie: 1) przywóz i wywóz towarów, zarejestrowany przez urzędy celne, a więc jakgdyby „widzialny”, oraz 2) import i eksport „niewidzialny”, obejmujący wszystkie pozostałe formy wymiany towarów i usług. Zestawienie wartości przywozu i wywozu towarów, zarejestrowanych przez

urzędy celne, nazywamy bilansem handlowym. Na import i eksport „niewidzialny” składają się następujące rodzaje wymiany towarów i usług: 1) przywóz i wywóz towarów, niezarejestrowany na granicy celnej, a w szczególności import i eksport nielegalny, dokonywany bądź w celu uchylecia się od cła, bądź też w celu obejścia zakazów przywozu i wywozu, 2) usługi autorskie, handlowe, transportowe i t. p., 3) świadczenia dla cudzoziemców, przebywających w kraju, oraz 4) odsetki i dywidendy od kapitałów, ulokowanych zagranicą.

Z usług przy produkcji dóbr niematerialnych odgrywają pewną rolę w stosunkach międzynarodowych usługi autorskie, mające swój pieniężny ekwiwalent w postaci różnego rodzaju honorariów, udziałów w zyskach wydawniczych, udziałów w dochodach z produkcji artystycznych i t. p. Szczególnie duże znaczenie posiadają tutaj licencje na wyświetlanie filmów. Co się tyczy usług przy wymianie dóbr materialnych, to wchodzi tu w rachubę wszelkiego rodzaju usługi handlowe i komunikacyjne. Do usług handlowych w szerokim znaczeniu tego pojęcia należy zaliczać wszelkie czynności pośrednictwa handlowego, bankowego i ubezpieczeniowego. Pieniężnym ekwiwalentem tych usług są zyski odpowiednich przedsiębiorstw, osiągane na operacjach zagranicznych, różne prowizje, opłaty, składki ubezpieczeniowe i t. p. Do usług komunikacyjnych zaliczamy usługi pocztowe, telefoniczne, telegraficzne, radio-telegraficzne, następnie kolejowe, automobilowe, lotnicze i t. p., a wreszcie usługi marynarki handlowej. Pieniężnym ekwiwalentem wszelkich tego rodzaju usług są odpowiednie opłaty, pobierane przez przedsiębiorstwa, świadczące pewne usługi.

Specjalną kategorię usług komunikacyjnych stanowią usługi kolejowe z tytułu tranzytu osób, bagażu i towarów oraz usługi marynarki handlowej z tytułu przewozu wszelkich transportów morskich, z wyjątkiem transportów pomiędzy portami krajowymi. Usługi tego rodzaju mogą figurować w bilansie wymiany towarów i usług

IMPORT

1. PRZYWÓZ TOWARÓW:		
a) zarejestrowany		
b) niezarejestrowany i nielegalny		
2. USŁUGI WYŚWIADCZONE PRZEZ ZAGRANICĘ:		
a) autorskie		
b) handlowe, bankowe i ubezpieczeniowe		
c) pocztowe, telegraficzne i t. p.		
3. ŚWIADCZENIA ZAGRANICZY:		
a) dla obywateli kraju zagranicą		
b) dla przedstawicielstw krajowych zagranicą		
c) świadczenia instytucyj międzynarodowych		
d) świadczenia konsulatów zagranicznych		
4. ODSETKI I DYWIDENDY OD KAPITAŁÓW ZAGRANICZNYCH:		
a) odsetki od zobowiązań pieniężnych		
b) dywidendy od akcyj i udziałów w przedsiębiorstwach		
c) oprocentowanie zobowiązań immigrantów		
IMPORT OGÓŁEM		

wyłącznie w aktywach, a więc tylko jako eksport. Na stronie importu nie mogą one figurować dlatego, że wartość towarów przywożonych jest w bilansie handlowym liczona *cif* granica celna kraju importującego. Wartość towarów przywożonych obejmuje oprócz kosztu zakupu również i koszt ubezpieczenia oraz przewozu do granicy (cost, insurance, freight). Co się zaś tyczy strony eksportowej, to usługi z tytułu transportu towarów morzem lub kolejami mogłyby nie być wykazywane w oddzielnej pozycji na stronie czynnej bilansu

WYMIANY TOWARÓW I USŁUG

EKSPORT

1. WYWÓZ TOWARÓW:		
a) zarejestrowany		
b) niezarejestrowany i nielegalny		
2. USŁUGI WYŚWIADCZONE ZA-GRANICĄ:		
a) autorskie		
b) handlowe, bankowe i ubezpieczeniowe		
c) pocztowe, telegraficzne i t. p.		
d) kolejowe przy tranzycie		
e) marynarki handlowej morsk.		
3. ŚWIADCZENIA DLA ZAGRANICY:		
a) dla cudzoziemców w kraju		
b) dla przedstawicielstw zagranicznych w kraju		
c) dla instytucji międzynarodowych		
d) świadczenia konsulatów krajowych		
4. ODSETKI I DYWIDENDY OD KAPITAŁÓW KRAJOWYCH ZAGRANICĄ:		
a) odsetki od zobowiązań pieniężnych		
b) dywidendy od akcyj i udziałów w przedsiębiorstwach		
c) oprocentowanie należności od emigrantów		
EKSPORT OGÓŁEM		

wymiany towarów i usług tylko wówczas, gdyby wartość wywozu towarów była liczona w statystyce kraju eksportującego *cif* granica celna kraju importującego, t. j. łącznie z kosztami ubezpieczenia i transportu do granicy celnej kraju przeznaczenia. Skoro jednak wartość eksportu jest liczona *fob* granica celna kraju eksportującego, a więc tylko z kosztami ubezpieczenia i transportu do granicy celnej kraju eksportującego, lub też z kosztami dostarczenia na pokład okrętu (*free on board*), to w takim razie w aktywach bilansu

wymiany towarów i usług musi istnieć specjalna pozycja usług tranzytowych i morskich.

Pojęciem świadczeń w stosunkach z zagranicą obejmujemy towary, sprzedane cudzoziemcom, znajdującym się w kraju, oraz wyświadczone im usługi, a z drugiej strony towary i usługi, nabyte przez własnych obywateli, znajdujących się zagranicą. Wchodzą tu w rachubę wszelkie wyjazdy w celach turystycznych, kuracyjnych, naukowych, handlowych i t. p. Wymiana świadczeń powstaje również i w związku z utrzymywaniem przez państwa przedstawicielstw dyplomatycznych i konsularnych zagranicą. Przedstawicielstwa te z jednej strony dokonywają pewnych wydatków, a z drugiej pobierają pewne opłaty za usługi, świadczone mieszkańcom tego państwa, na którego terytorjum działają, a mianowicie za t. zw. wizy konsularne. Pozatem wchodzą tu w rachubę różne instytucje międzynarodowe, które świadczą usługi państwom, będącym ich członkami, w ten sposób, że działają w ich wspólnym interesie. Za te usługi instytucje międzynarodowe otrzymują wynagrodzenie w formie składek członkowskich.

Do bilansu wymiany towarów i usług wchodzi wreszcie odsetki i dywidendy, wogóle zaś wszelkiego rodzaju korzyści z tytułu wywiezionych zagranicę kapitałów oraz z tytułu znajdujących się w kraju kapitałów zagranicznych. Zasadniczo wchodzi tu jedynie odsetki, ale nie raty amortyzacyjne, które nie są żadnym dochodem, lecz jedynie zwrotem pożyczonego kapitału. W praktyce jednak oddzielenie odsetek od rat amortyzacyjnych daje się dokładnie przeprowadzić tylko wówczas, gdy chodzi o kredyty pieniężne w ścisłym znaczeniu tego pojęcia, i to niezawsze, gdyż czasami raty od kredytów emisyjnych są tak skonstruowane, że niewiadomo, jaka ich część przypada na spłatę odsetek, a jaka na spłatę kapitału. Oddzielenie oprocentowania kapitału od jego spłaty nie jest jednak możliwe wówczas, gdy chodzi o akcje i udziały w przedsiębiorstwach, ponieważ dywidendy bardzo często obejmują również i raty

amortyzacyjne od kapitału, zainwestowanego w danym przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwa, zajmujące się eksploatacją pewnych bogactw naturalnych, na przykład terenów naftowych lub kopalń węgla, miedzi, cynku i t. p., lub też pewnych wynalazków, mogą dawać zyski tylko do pewnego czasu, a mianowicie dotąd, dopóki nie nastąpi wyczerpanie się zasobów mineralnych lub też dopóki nie upłynie termin ważności patentu. Z chwilą wyczerpania się bogactw naturalnych lub wartości wynalazków, znajdujących się w posiadaniu przedsiębiorstwa, dywidendy muszą ustać, a całe przedsiębiorstwo nie ma już właściwie żadnej wartości. Z tego wynika, że dywidendy, wypłacane przez takie przedsiębiorstwa akcjonariuszom lub udziałowcom, obejmują oprócz oprocentowania włożonego kapitału również i raty amortyzacyjne od tego samego kapitału. Analogiczna sytuacja zachodzi również i w wypadku przekazów emigrantów, które winny być traktowane jako sumy odsetek i rat amortyzacyjnych od tego kapitału, jakim są bogactwa osobiste emigrantów.

§ 3. Mechanizm wymiany towarów i usług

Wymiana towarów i usług pociąga za sobą pewne zmiany w bilansie gospodarstwa społecznego, ale zmiany te nie mogą naruszyć równowagi bilansu. Każdy akt wymiany towarów i usług można ostatecznie sprowadzić w rachunkowości gospodarstwa społecznego do przeniesienia pewnej sumy z jednego rachunku na drugi.

W wypadku eksportu towarów na kredyt, t. j. wówczas, gdy zapłata za wysłane towary następuje zdołu, spowodowane przez wywóz zmniejszenie się bogactw rzeczywistych, znajdujących się w kraju (poz. I, 2b aktywów), jest skompensowane w bilansie gospodarstwa społecznego równoczesnym zwiększeniem się o taką samą sumę należności z tytułu eksportu w formie kredytów towarowych (poz. II, 4a aktywów). Jeżeli zapłata za towary następuje gotówką, wówczas w rachunkowości gospodarstwa społecznego będzie

uwidoczniona jako przeniesienie odpowiedniej sumy z rachunku kredytów towarowych (poz. II, 4a aktywów) na rachunek natychmiast wymagalnych należności od banków zagranicznych (poz. II, 2b aktywów). Jeżeli zaś zapłata będzie dokonana weksłami, to w takim razie będziemy mieli początkowo zmniejszenie należności z tytułu kredytów towarowych przy równoczesnym zwiększeniu należności wekslowych (poz. II, 3a aktywów), a następnie, z chwilą wykupienia weksli przez importera zagranicznego lub też z chwilą zdyskontowania weksli zagranicą, będziemy mieli odpowiednie zmniejszenie należności wekslowych i zwiększenie pozostałości na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów).

W wypadku wywozu zaliczkowego, t. j. takiego, przy którym zapłata za towary następuje zgóry, przynajmniej częściowo, w momencie otrzymania zaliczki zwiększa się suma pozostałości na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów), a równocześnie zwiększają się zobowiązania towarowe wobec zagranicy (poz. II, 4b pasywów). Później, a mianowicie w momencie dokonania wywozu, następuje zmniejszenie się bogactw rzeczywistych, znajdujących się w kraju, a mianowicie kapitału obrotowego (poz. I, 2b aktywów), przy równoczesnej likwidacji odpowiedniej sumy zobowiązań towarowych wobec zagranicy (poz. II, 4b pasywów).

Import towarów na kredyt znajduje swój wyraz w rachunkowości gospodarstwa społecznego w postaci zwiększenia się kapitału obrotowego w kraju (poz. I, 2b aktywów) o całkowitą wartość towarów importowanych oraz równoczesnego wzrostu zobowiązań towarowych wobec zagranicy (poz. II, 4a pasywów). Jeżeli zapłata za towary, sprowadzane z zagranicy, nastąpi gotówką, to w takim razie będzie ona uwidoczniona w rachunkowości gospodarstwa społecznego albo przez przeniesienie odpowiedniej sumy z rachunku zobowiązań towarowych (poz. II, 4a pasywów) na rachunek zobowiązań natychmiast płatnych banków kra-

jowych wobec dostawców zagranicznych (poz. II, 2b pasywów), o ile ci dostawcy pozostawią swoje należności na rachunkach bieżących w bankach krajowych, albo też przez równoczesne zmniejszenie zobowiązań towarowych (poz. II, 4a pasywów) oraz pozostałości na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów), o ile dostawcy zagraniczni zażądają przekazania im odpowiednich sum zagranicę. W razie zapłaty za towary importowane weksłami będziemy mieli początkowo przeniesienie odpowiedniej sumy z rachunku zobowiązań towarowych na rachunek zobowiązań wekslowych (poz. II, 3a pasywów), a następnie w momencie wykupienia weksli — zmniejszenie zobowiązań wekslowych przy równoczesnym wzroście zobowiązań natychmiast płatnych banków krajowych wobec osób i firm zagranicznych (poz. II, 2b pasywów) lub spadku pozostałości na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów).

Import zaliczkowy towarów znajduje swój wyraz w rachunkowości gospodarstwa społecznego początkowo, a mianowicie w chwili przekazania zagranicę odpowiedniej gotówki, w postaci zmniejszenia pozostałości na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) przy równoczesnym wzroście należności towarowych (poz. II, 4b aktywów). Później, z chwilą dokonania rzeczywistego importu towarów, będziemy mieli wzrost kapitału obrotowego (poz. I, 2b aktywów) a równocześnie likwidację należności towarowych (poz. II, 4b aktywów).

Wyświadczenie usług zagranicy pociąga za sobą zmniejszenie stanu odpowiednich bogactw niematerialnych, znajdujących się w kraju, a mianowicie bogactw osobistych (na przykład usługi handlowe, bankowe, ubezpieczeniowe oraz komunikacyjne) lub też bogactw duchowych (na przykład usługi autorskie). Zmniejszeniu wartości pozostałych w kraju bogactw osobistych (poz. I, 1a aktywów) lub też duchowych (poz. I, 1b aktywów) towarzyszy równoczesny wzrost należności rzeczowo-pieniężnych od zagranicy (poz. II, 4a aktywów). Zapłata należności za

usługi, świadczone zagranicą, będzie uwidoczniła w rachunkowości gospodarstwa społecznego przez zwiększenie należności na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) oraz skreślenie odpowiednich należności rzeczowo-pięniężnych (poz. II, 4a aktywów).

Korzystanie z usług zagranicy znajdzie w rachunkowości kraju swój wyraz początkowo w postaci zwiększenia wartości bogactw osobistych lub duchowych (poz. I, 1 aktywów) przy równoczesnym wzroście zobowiązań rzeczowo-pięniężnych (poz. II, 4a pasywów), a następnie, w chwili dokonania zapłaty — w postaci zmniejszenia stanu rachunków czekowych w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) przy równoczesnej likwidacji zobowiązań rzeczowo-pięniężnych (poz. II, 4a pasywów).

Świadczenia dla zagranicy winny być odpisywane z rachunku bogactw osobistych, jeżeli są dokonywane w postaci różnych usług dla cudzoziemców, przebywających w kraju, dla przedstawicielstw państw zagranicznych i t. d., albo też z rachunku kapitału obrotowego, jeżeli chodzi o pewne towary, sprzedawane w kraju cudzoziemcom, zagranicznym placówkom dyplomatycznym i konsularnym i t. d. Odpowiednie sumy powinny być równocześnie zapisywane jako przychód na rachunku kredytów rzeczowo-pięniężnych (poz. II, 4a aktywów). W chwili zapłaty za dokonane świadczenia należy w rachunkowości gospodarstwa społecznego przenieść odpowiednią sumę z rachunku należności rzeczowo-pięniężnych albo na rachunek bieżący w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów), jeżeli należność była uregulowana czekiem, albo też na rachunek pieniędzy zagranicznych (poz. II, 2a aktywów), jeżeli cudzoziemcy przywieźli ze sobą do kraju zapas obcej waluty, którą wymieniali w bankach krajowych. Skreśleniu należności rzeczowo-pięniężnych (poz. II, 4a aktywów) może również towarzyszyć zmniejszenie w odpowiedniej wysokości zobowiązań wobec zagranicy w postaci znajdujących się zagranicą pieniędzy krajowych (poz. II, 2a pasywów), a mianowicie wówczas, gdy cudzoziemcy

przed przyjazdem do kraju zaopatrzą się zagranicą w odpowiednią ilość pieniędzy krajowych.

Świadczenia zagranicy dla obywateli danego kraju, przebywających zagranicą, dla przedstawicielstw dyplomatycznych i konsularnych zagranicą i t. d. muszą znaleźć swój wyraz w rachunkowości gospodarstwa społecznego narazie w postaci równoczesnego zwiększenia z jednej strony bogactw osobistych i kapitału obrotowego, a z drugiej — zobowiązań rzeczowo-pieniężnych wobec zagranicy (poz. II, 4a pasywów). W momencie zaś zapłaty za świadczenia zagranicy należy odnotować likwidację odpowiedniej sumy zobowiązań rzeczowo-pieniężnych, a równocześnie albo zmniejszenie pozostałości na rachunkach w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów), jeżeli osoby, udające się zagranicę, zabierają ze sobą czeki na banki zagraniczne, albo zmniejszenie zapasów walut obcych w kraju (poz. II, 2a aktywów), jeżeli w celu regulowania podobnych zobowiązań są wywożone z kraju pieniądze zagraniczne, albo wreszcie zwiększenie zobowiązań z tytułu znajdujących się zagranicą pieniędzy krajowych (poz. II, 2a pasywów), jeżeli obywatele kraju, udając się zagranicę, biorą ze sobą odpowiednią ilość pieniędzy krajowych.

Usługi, świadczone zagranicy w formie kapitału, przyczyniają się głównie do produkcji bogactw materialnych, a zatem wartość ich winna być odpisywana z rachunku kapitału obrotowego na rachunek należności rzeczowo-pieniężnych (poz. II, 4a aktywów). W momencie otrzymywania odsetek lub dywidend należy przenieść odpowiednie sumy z rachunku należności rzeczowo-pieniężnych na rachunek należności w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów). Jeżeli odsetki są wypłacane zgóry, to wówczas w momencie otrzymywania odsetek wzrości pozostałości na rachunkach bieżących w bankach zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) towarzyszy wzrost zobowiązań pieniężno-rzeczowych (poz. II, 4b pasywów). Umarzanie tego rodzaju zobowiązań następuje stopniowo w miarę upływu

czasu, w ciągu którego pożyczony kapitał przyczynia się do rozwoju produkcji zagranicą. Proces ten znajduje wyraz w rachunkowości gospodarstwa społecznego w postaci równoczesnego skreślania pewnych sum z rachunku kapitału obrotowego oraz z rachunku zobowiązań pieniężno-rzeczowych.

Usługi w formie kapitału, otrzymywane z zagranicy, zwiększają wartość kapitału obrotowego, a równocześnie obciążają gospodarstwo społeczne kraju zobowiązaniami rzeczowo-pięniężnymi wobec zagranicy (poz. II, 4a pasywów). Przekazywanie zagranicę odsetek lub dywidend winno być zarachowywane jako rozchód na rachunku należności wobec banków zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) oraz na rachunku zobowiązań rzeczowo-pięniężnych (poz. II, 4a pasywów). Jeżeli odsetki od kapitałów zagranicznych są wypłacane zgóry, to wówczas księgujemy je jako rozchód na rachunku należności wobec banków zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) oraz jako przychód na rachunku należności pieniężno-rzeczowych (poz. II, 4b aktywów). W miarę upływu czasu i związanego z tem powiększania się usług kapitału zagranicznego należy skreślać odpowiednią część należności pieniężno-rzeczowych (poz. II, 4b aktywów), a równocześnie zwiększać o taką samą sumę wartość kapitału obrotowego.

§ 4. *Emigracja i immigracja*

Emigracja i immigracja pociągają za sobą pewne zmiany w stanie bogactwa społecznego, analogiczne do zmian, wywoływanych w bilansie gospodarstwa społecznego przez wymianę towarów i usług. I tutaj również nie zachodzi naruszenie równowagi bilansu gospodarstwa społecznego, ponieważ wszelkie akty wymiany bogactw osobistych, a więc zarówno emigracja, jak immigracja lub reemigracja, dadzą się podobnie, jak wszystkie akty wymiany towarów i usług, sprowadzić do zamiany jednych form bogactwa społecznego na inne, co w rachunkowości gospodarstwa społecznego

znajduje wyraz w postaci przenoszenia pewnych sum z jednego rachunku na drugi.

Emigracja pociąga za sobą zmniejszenie bogactw rzeczywistych, znajdujących się w kraju, o całkowitą wartość bogactw osobistych, jaką reprezentują sobą emigranci, oraz o wartość kapitału konsumcyjnego, jaki emigranci zabierają ze sobą na obczyznę. Wskutek emigracji zmniejsza się również wysokość natychmiast wymagalnych należności kraju od zagranicy, a mianowicie o sumy, wywiezione z kraju przez emigrantów w walucie zagranicznej lub też w czekach i przekazach na banki zagraniczne. Ekwiwalentem tych wszystkich pozycji jest wzrost zobowiązań moralnych emigrantów wobec kraju ojczystego. Wobec tego w rachunkowości gospodarstwa społecznego emigracja będzie uwydatniona przez odpisanie pewnych sum z rachunku bogactw osobistych i kapitału konsumcyjnego (poz. I, 1a i I, 2d aktywów) oraz z rachunku należności natychmiast wymagalnych (poz. II, 2a i II, 2b aktywów), a następnie przez przeniesienie ich na rachunek należności moralnych od emigrantów (poz. II, 5 aktywów).

Spłata zobowiązań moralnych emigrantów może być dokonywana w dwojaki sposób, a mianowicie albo drogą przekazów pieniężnych, albo też drogą reemigracji. Przekazy emigrantów winny być traktowane jako odsetki i raty amortyzacyjne od ich zobowiązań wobec kraju ojczystego, ściśle biorąc, wobec pozostawionych w kraju rodzin. W rachunkowości kraju ojczystego emigrantów przekazy pieniężne powinny być zarachowywane przez zapisanie sum przekazanych lub przesłanych w gotówce do kraju jako przychód na rachunku należności wobec banków zagranicznych (poz. II, 2b aktywów) lub też na rachunku pieniędzy zagranicznych (poz. II, 2a aktywów) oraz jako rozchód na rachunku należności moralnych od emigrantów (poz. II, 5 aktywów) i na rachunku należności rzeczowo-pieniężnych z tytułu odsetek, przypadających od zobowiązań moralnych emigrantów (poz. II, 4a aktywów). Spłata zobowiązań mo-

ralnych drogą reemigracji następuje nietyle przez sam powrót emigrantów, gdyż nie reprezentują oni już tak wielkich bogactw osobistych, jak w chwili emigracji, lecz głównie przez dobra konsumcyjne i przez kapitały pieniężne, przywiezione przez nich do kraju. Reemigracja powinna zatem znaleźć wyraz w rachunkowości kraju ojczystego reemigrantów w postaci skreślenia ich zobowiązań moralnych (poz. II, 5 aktywów) oraz zarachowania na przychód bogactw osobistych reemigrantów i przywiezionego przez nich majątku (poz. I, 1a, I, 2d oraz II, 2 aktywów).

Immigracja powinna znaleźć wyraz w rachunkowości kraju, przyjmującego immigrantów, w postaci zwiększenia jego bogactw osobistych i kapitału konsumcyjnego oraz zmniejszenia natychmiast płatnych zobowiązań wobec zagranicy (poz. II, 2 pasywów), przy równoczesnem zwiększeniu zobowiązań moralnych wobec kraju pochodzenia immigrantów (poz. II, 5 pasywów). Wysyłanie przez immigrantów przekazów pieniężnych do kraju ojczystego winno być uwydatnione przez zwiększenie zobowiązań natychmiast płatnych (poz. II, 2 pasywów) przy równoczesnem skreśleniu zobowiązań moralnych (poz. II, 5 pasywów) oraz przypadających od nich odsetek (poz. II, 4a pasywów). Reemigracja musi spowodować zmniejszenie bogactw osobistych i kapitału konsumcyjnego oraz zwiększenie zobowiązań natychmiast płatnych przy równoczesnem skreśleniu zobowiązań moralnych wraz z odsetkami.

Emigracja sezonowa pociąga za sobą dla kraju pochodzenia emigrantów zmniejszenie się jego bogactw osobistych o całą wysokość zużytej zagranicą energii życiowej emigrantów (amortyzacja bogactw osobistych), a równocześnie wzrost należności natychmiast wymagalnych w stosunku do zagranicy o sumy, zaoszczędzone przez emigrantów zagranicą (poz. II, 2a aktywów). Dla kraju, przyjmującego emigrantów sezonowych, wchodzi w rachubę wartość ich pracy po potrąceniu konsumcji, którą można zarachować jako przychód na rachunku bogactw osobistych, oraz sumy wywie-

zione przez robotników sezonowych zagranicę z tytułu zaoszczędzonych przez nich zarobków.

§ 5. *Operacje kredytowe*

Wymiana towarów i usług oraz wymiana bogactw osobistych są to dwa rodzaje międzynarodowej wymiany bogactw rzeczywistych, a zarazem wymiany właściwej. Natomiast t. zw. wymiana kapitałów nie może mieć samodzielnego znaczenia i występuje tylko jako konieczne uzupełnienie wymiany towarów i usług, ponieważ polega wyłącznie na zamianie jednych form kredytu sensu largo na inne. Istotą t. zw. wymiany kapitałów może być jedynie wymiana towarów, gdyż kredyt zagraniczny jest potrzebny tylko w tym wypadku, jeżeli wślad za operacjami kredytowymi nastąpi zwiększenie przywozu towarów z zagranicy. Zamiast więc o międzynarodowej wymianie kapitałów lepiej jest mówić o międzynarodowych operacjach kredytowych.

Operacje kredytowe, dotyczące różnych form kredytu pieniężnego sensu largo, byłyby w stosunkach międzynarodowych zupełnie zbędne, gdyby bilans wymiany towarów i usług był zawsze mniejwięcej zrównoważony. Drobne różnice pomiędzy wartością importu a wartością eksportu mogłyby być z powodzeniem pokrywane pewnymi wahaniami w stanie rezerw kruszcowo-walutowych oraz w stanie kredytów mieszanych. Potrzeba operacyj kredytowych na większą skalę zjawia się w stosunkach międzynarodowych dopiero wówczas, gdy bilans wymiany towarów i usług jakiegoś kraju wykazuje w ciągu dłuższego czasu saldo dodatnie lub ujemne. Zwiększanie się bogactw rzeczywistych kraju drogą importu nie może być kompensowane wzrostem natychmiast płatnych zobowiązań zagranicznych lub krótkoterminowych zobowiązań rzeczowo-pieniężnych, lecz wymaga odpowiedniego wzrostu kredytów pieniężnych sensu largo, zwłaszcza kredytów długoterminowych.

W wypadku operacyj kredytowych czynnych, t. j. w wypadku udzielania kredytów zagranicy, emi-

sja kredytów pieniężnych sensu largo jest z reguły dokonywana w ten sposób, że odpowiednie sumy są zapisywane na rachunkach bieżących banków zagranicznych w bankach krajowych. W rachunkowości gospodarstwa społecznego kraju wierzycielskiego udzielenie zagranicy kredytu pieniężnego sensu largo znajdzie swój wyraz w równoczesnem zwiększeniu o całą wysokość kredytu należności z tytułu kredytów pieniężnych (poz. II, 3 aktywów) oraz natychmiast płatnych zobowiązań banków (poz. II, 2b pasywów). Wykorzystywanie tych kredytów przez zagranicę musi pociągnąć za sobą zwiększony eksport z kraju wierzycielskiego do kraju dłużniczego, gdyż w przeciwnym razie bilans gospodarstwa społecznego obydwóch krajów nie mógłby być zrównoważony. Realizacja kredytów, udzielonych zagranicy, musi więc polegać na równoczesnem zmniejszaniu się zobowiązań natychmiast płatnych (poz. II, 2b pasywów) oraz kapitału obrotowego lub też bogactw osobistych kraju wierzycielskiego. Zmniejszanie się natychmiast płatnych zobowiązań kraju wierzycielskiego jest w podobnych wypadkach wywoływane wycofywaniem tego rodzaju należności przez zagranicę w celu regulowania zobowiązań towarowych wobec eksporterów kraju wierzycielskiego. W rachunkowości banków kraju wierzycielskiego znajdzie to wyraz w formie przenoszenia pewnych sum z rachunków importerów zagranicznych (ewentualnie z rachunków banków zagranicznych) na rachunek eksporterów krajowych.

Likwidacja kredytów, udzielonych zagranicy, musi pociągnąć za sobą w rachunkowości kraju wierzycielskiego przeniesienie odpowiedniej sumy z rachunku należności z tytułu kredytów pieniężnych sensu largo (poz. II, 3 aktywów) na rachunek należności natychmiast wymagalnych (poz. II, 2b aktywów). Podobne upłynnienie wierzytelności stanowi o istocie spłaty długów terminowych. Po spłaceniu długów przez dłużnika zagranicznego kraj wierzycielski może zrealizować swoje pretensje w stosunku do kraju dłużniczego w naturze, a mianowicie drogą zwiększenia

importu towarów i usług z kraju dłużniczego. Sumy, otrzymane z zagranicy tytułem spłaty długów, będą przez kraj wierzycielski zużywane na regulowanie zobowiązań rzeczowo-pięniężnych z tytułu importu. W rachunkowości kraju wierzycielskiego znajdzie to wyraz w postaci zwiększenia bogactw rzeczywistych, a mianowicie bogactw osobistych lub kapitału obrotowego, przy równoczesnem zmniejszeniu pozostałości na rachunkach czekowych w bankach zagranicznych.

W wypadku operacyj kredytowych biernych, t. j. w wypadku zaciągania zobowiązań pieniężnych z zagranicą, kraj dłużniczy otrzymuje od zagranicy pewne sumy, które winny być zapisane na jego konto na rachunkach bieżących w bankach kraju wierzycielskiego. W rachunkowości kraju dłużniczego znajdzie to wyraz w postaci zwiększenia natychmiast wymagalnych należności od zagranicy (poz. II, 2b aktywów) oraz równoczesnego zwiększenia o taką samą sumę zobowiązań wobec zagranicy z tytułu kredytów pieniężnych sensu largo (poz. II, 3 pasywów). Mając do dyspozycji pewne sumy na rachunkach bieżących w bankach zagranicznych, kraj dłużniczy może importować towary lub usługi, a w ten sposób uzyskać pewną ilość realnego kapitału. W rezultacie stopniowemu zmniejszaniu natychmiast wymagalnych należności od zagranicy, będących formalnym wyrazem zaciągnięcia kredytu zagranicznego, musi towarzyszyć wzrost bogactw rzeczywistych w kraju.

Likwidacja kredytów pieniężnych sensu largo, otrzymanych od zagranicy odbywa się bądź drogą przeniesienia odpowiedniej sumy z rachunku zobowiązań z tytułu kredytów pieniężnych (poz. II, 3 pasywów) na rachunek zobowiązań natychmiast płatnych (poz. II, 2b pasywów), bądź też drogą równoczesnego zmniejszenia zobowiązań zagranicznych (poz. II, 3 pasywów) oraz należności natychmiast wymagalnych (poz. II, 2b aktywów). W rzeczywistości jednak spłata zobowiązań następuje ostatecznie w naturze, bo na to, aby kraj dłużniczy mógł spłacić swoje

zobowiązania wobec zagranicy, trzeba, aby był dokonany przedtem eksport towarów lub usług zagranicę, gdyż tylko tą drogą kraj dłużniczy może zdobyć potrzebną ilość gotówki.

§ 6. Pojęcie bilansu płatniczego

Bilansem płatniczym nazywamy ogólne zestawienie wszystkich wpłat gotówkowych, otrzymanych od zagranicy, oraz wszystkich wypłat gotówkowych zagranicę, dokonanych w ciągu pewnego okresu czasu. Mówimy, że bilans płatniczy jest czynny czyli aktywny, jeżeli suma wpłat czyli t. zw. aktywów bilansu jest większa od sumy wypłat czyli swego rodzaju pasywów. Analogicznie o biernym czyli pasywnym bilansie płatniczym mówimy wtedy, gdy ogólna suma otrzymanych z zagranicy wpłat jest mniejsza od ogólnej sumy wypłat zagranicę.

Pojęciu gotówki odpowiadają w rachunkowości gospodarstwa społecznego pozycje II, 1 (złoto) oraz II, 2 (należności natychmiast wymagalne) w aktywach, a ponadto pozycja II, 2 (zobowiązania natychmiast płatne) w pasywach. Ogólna suma wpłat gotówkowych, otrzymanych od zagranicy, jest wobec tego równa ogólnej sumie przychodów na rachunku złota i na rachunku należności natychmiast wymagalnych plus suma rozchodów na rachunku natychmiast płatnych zobowiązań zagranicznych. Analogicznie ogólna suma wypłat gotówkowych, uskuteczniionych zagranicą, jest równa sumie przychodów na rachunku natychmiast płatnych zobowiązań zagranicznych plus suma rozchodów na rachunkach złota i należności natychmiast wymagalnych w stosunku do zagranicy. Sumy przychodów i rozchodów powinny być tutaj rozumiane netto, t. j. po potrąceniu wszelkich operacji zamiany jednych form gotówki na inne, na przykład złota na czek, albo pieniędzy zagranicznych na czek, przekazy i odwrotnie.

Wobec powyższego dla zorientowania się, czy bilans płatniczy jest aktywny czy też pasywny, nie jest konieczne dokładne badanie wysokości obrotów płatniczych

t. j. wpłat i wypłat, ponieważ cel ten można osiągnąć przez porównanie stanu rezerw kruszcowo-walutowych (poz. II, 1 i II, 2 aktywów) netto, t. j. po potrąceniu natychmiast płatnych zobowiązań zagranicznych (poz. II, 2 pasywów), na początku i w końcu badanego okresu. Jeżeli bowiem rezerwy kruszcowo-walutowe netto zwiększają się, bilans płatniczy jest czynny; jeżeli zaś rezerwy te spadają, bilans płatniczy jest bierny. Orjentowanie się co do charakteru salda bilansu płatniczego na podstawie badania zmian stanu rezerw kruszcowo-walutowych jest w praktyce bardzo utrudnione przez to, że nigdy nie rozporządzamy kompletnymi danymi statystycznymi, dotyczącymi ogólnej sumy rezerw kruszcowo-walutowych, znajdujących się w rozporządzeniu danego kraju. Zwykle znamy tylko wysokość rezerw instytucji emisyjnej, a w najlepszym wypadku wszystkich instytucji bankowych. Natomiast rezerwy kruszcowo-walutowe osób i firm prywatnych wymykają się, jak dotąd, spod kontroli statystycznej. Dotyczy to zwłaszcza pieniędzy zagranicznych, znajdujących się w kasach osób prywatnych, oraz analogicznych zobowiązań wobec zagranicy z tytułu znajdujących się zagranicą pieniędzy krajowych. Wysokość tego rodzaju należności i zobowiązań zagranicznych może być tylko szacowana, i to w sposób bardzo niedokładny, na podstawie zbadania całokształtu obrotów płatniczych w stosunkach z zagranicą. Wobec tego orjentowanie się co do wysokości salda bilansu płatniczego na podstawie badania zmian stanu rezerw kruszcowo-walutowych jest w praktyce możliwe tylko wówczas, gdy nie występują żadne czynniki, które mogłyby pociągnąć za sobą poważniejsze zmiany w stanie prywatnych rezerw kruszcowo-walutowych w kraju oraz w stanie zobowiązań wobec zagranicy z tytułu znajdujących się zagranicą pieniędzy krajowych.

W bilansie płatniczym znajdują odpowiedni wyraz wszystkie rodzaje międzynarodowej wymiany gospodarczej, lecz tylko o tyle, o ile pociągają za sobą wpłaty i wypłaty gotówkowe. Wymiana towarów i usług odzwier-

ciedla się w bilansie płatniczym nie w chwili jej przeprowadzania, t. j. nie w czasie dokonywania przywozu lub wywozu towarów lub też świadczenia usług, lecz wówczas, kiedy są ściągane w gotówce należności z tytułu eksportu oraz kiedy są spłacane gotówką zobowiązania z tytułu importu. Podobnie i wymiana bogactw osobistych wywiera wpływ na bilans płatniczy nie zaraz, t. j. nie w chwili emigracji lub immigracji, lecz dopiero wówczas, gdy emigranci spłacają swoje zobowiązania moralne wobec kraju ojczystego. Co się zaś dotyczy operacyj kredytowych, to do bilansu płatniczego wchodzi one w rachubę dwukrotnie, a mianowicie raz w chwili dokonywania emisji kredytów, t. j. w chwili przekazywania odpowiedniej ilości gotówki przez wierzyciela dłużnikowi (przez kupującego akcje i udziały w przedsiębiorstwach sprzedającemu je), a drugi raz w chwili likwidacji kredytów, t. j. w chwili przesyłania gotówki wierzycielowi tytułem spłaty długu.

Bilans płatniczy nie daje więc zupełnego i dokładnego obrazu wymiany międzynarodowej, podobnie zresztą, jak i obieg pieniężny nie jest wiernem odzwierciedleniem wymiany wewnętrznej. Chcąc otrzymać całkowity i dokładny obraz międzynarodowej wymiany gospodarczej, nie można poprzestawać na badaniu poszczególnych pozycji i części składowych bilansu płatniczego. Cel ten można osiągnąć jedynie drogą zbadania, na tle mechanizmu wymiany międzynarodowej, obrotów na wszystkich rachunkach bilansu gospodarstwa społecznego, a nie tylko na rachunkach złota oraz natychmiast płatnych należności i zobowiązań zagranicznych.

ROZDZIAŁ II

CENY KRAJOWE I ZAGRANICZNE

§ 1. Ceny a rozmiary importu i eksportu

Każda osoba, rozporządzająca jakimkolwiek funduszem, ma zawsze pewną swobodę wyboru sposobu zużytkowania posiadanych pieniędzy. Może ona nabywać według swego uznania takie lub inne towary, zarówno produkcyjne, jak i konsumcyjne, bądź wytwarzane w kraju, bądź też sprowadzane z zagranicy. Dążąc do osiągnięcia wzamian za posiadane pieniądze jaknajwiększej sumy wartości, każdy nabywca kupuje na rynku takie dobra, które w jego mniemaniu przedstawiają dla niego najwyższą wartość w stosunku do ich ceny. Zasada ta ma zastosowanie również i wtedy, gdy chodzi o dokonanie wyboru pomiędzy towarami krajowymi a zagranicznymi. Wobec tego rozmiary importu towarów zagranicznych muszą zależeć od ich ceny w porównaniu z cenami towarów krajowych. Pod tym względem należy odróżniać dwa rodzaje towarów importowanych, a mianowicie: 1) takie towary, które są sprowadzane z zagranicy wskutek zbyt wysokich kosztów produkowania ich w kraju, oraz 2) takie towary, które nie są wogóle w kraju wytwarzane lub są wytwarzane w ilości, niewystarczającej na pokrycie zapotrzebowania wewnętrznego.

Pierwsza grupa towarów staje się przedmiotem importu

w tych wypadkach, kiedy koszty produkcji w kraju są wyższe od kosztów produkcji zagranicą o tyle, że różnica w kosztach produkcji jest wyższa od kosztów przywozu towarów z zagranicy. Wówczas cena towarów, sprowadzanych z zagranicy, może być niższa od ceny towarów krajowych, a tem samem będzie stanowiła dostateczną zachętę dla konsumentów krajowych do nabywania towarów zagranicznych. Import tego rodzaju musi być jednak traktowany, jako zjawisko wyjątkowe, przejściowe, ponieważ każdy kraj z reguły stara się zmniejszyć jego rozmiary bądź przez wprowadzanie udoskonaleń w metodach produkcji, bądź też przez stosowanie odpowiedniej polityki handlowej.

Druga grupa towarów jest właściwym, ilościowo i jakościowo najważniejszym przedmiotem wymiany międzynarodowej. Jeżeli kraj nie jest w stanie produkować pewnych artykułów w ilościach, odpowiadających zapotrzebowaniu wewnętrznemu, czy to spowodu braku warunków naturalnych, na przykład odpowiedniego klimatu, terenów kopalnianych, czy też spowodu braku kapitałów, potrzebnych dla uruchomienia pewnych działów produkcji, czy wreszcie spowodu braku należyście wykwalifikowanych pracowników, to wówczas import z zagranicy staje się koniecznością. O jego wysokości będzie również decydowała cena, którą nabywca krajowy będzie porównywał z cenami pewnych towarów krajowych, o ile tylko może wchodzić w rachubę substytucja. Towary zagraniczne będą sprowadzane do kraju wówczas, gdy ich cena w stosunku do wartości będzie uważana przez nabywców krajowych za niską. Konsument krajowy przed dokonaniem wyboru będzie porównywał ze sobą z jednej strony ceny towarów krajowych i zagranicznych, a z drugiej — własne oceny wartości tych towarów i ostatecznie zakupi taki towar, którego cena będzie niższa w porównaniu z jego wartością urojoną, t. j. z dokonaną przez niego oceną wartości.

Rozmiary importu zależą w bardzo silnym stopniu od poziomu cen w kraju w porównaniu z zagranicą, to też

każda zmiana międzynarodowego układu cen musi się odbić na ilości sprowadzanych z zagranicy towarów. Wzrost cen towarów zagranicznych automatycznie pociąga za sobą odpowiednią redukcję importu, gdyż część odbiorców krajowych, która przy niższych cenach nabywała towary zagraniczne, po podniesieniu cen przeczuci się na towary krajowe. I odwrotnie, spadek cen towarów zagranicznych musi spowodować wzrost zainteresowania towarami zagranicznymi i w ten sposób przyczynić się do zwiększenia rozmiarów importu. Analogiczne zmiany w ilości sprowadzanych z zagranicy towarów następują wówczas, gdy przy niezmiennych cenach towarów zagranicznych wzrastają lub spadają ceny towarów krajowych. Wzrost cen towarów krajowych pociąga za sobą przeczucie się konsumentów od towarów krajowych do zagranicznych i w konsekwencji wywołuje odpowiednie zwiększenie importu. I odwrotnie, spadek cen towarów krajowych stwarza możliwości rozszerzenia zbytu tych towarów na rynkach zagranicznych.

Na cenę każdego towaru importowanego składają się dwie pozycje, a mianowicie: 1) koszty produkcji zagranicą oraz 2) koszty transportu z zagranicy do kraju. Ponieważ podniesienie cen towarów zagranicznych działa hamująco na rozmiary importu bez względu na przyczynę wzrostu cen, to też redukcja importu musi nastąpić nie tylko wówczas, gdy zwiększają się koszty produkcji towarów zagranicą, lecz również i wtedy, gdy daje się zauważyć podrożenie transportu towarów z zagranicy. Analogicznie wzrost zapotrzebowania towarów zagranicznych może nastąpić zarówno wówczas, gdy spadają koszty produkcji towarów zagranicznych, jak i wtedy, gdy zmniejszają się koszty ich transportu do kraju. Wahania w kosztach transportu towarów zagranicznych są więc drugim, obok wahań kosztów produkcji towarów, czynnikiem, wywierającym wpływ na rozmiary importu.

Zmiany cen wywierają inny wpływ na rozmiary importu

wówczas, gdy dotyczą takich artykułów, które mogą być wytwarzane w kraju w ilościach dostatecznych dla pokrycia zapotrzebowania wewnętrznego, a inny wówczas, gdy chodzi o takie towary, które w kraju nie są produkowane wogóle lub przynajmniej w ilościach, dostatecznych dla zaspokojenia konsumpcji krajowej. W pierwszym wypadku ceny mogą ulegać pewnym zmianom, a mimo to nie będą wywierały żadnego lub prawie żadnego wpływu na rozmiary importu, o ile tylko zmiany te będą się odbywały w granicach kosztów transportu towarów. Wahania cen pociągają tutaj za sobą odpowiednie zmiany importu tylko wówczas, gdy mogą spowodować zmiany w zdolności konkurencyjnej towarów krajowych w porównaniu z zagranicznymi. A więc na przykład obniżenie ceny tkanin zagranicznych z 30 jednostek do 27 w tym wypadku, gdy cena krajowa wynosi 25 jednostek, nie będzie miało właściwie żadnego wpływu na rozmiary importu tkanin zagranicznych. Zwiększenie importu tych tkanin może nastąpić dopiero wówczas, gdy cena ich będzie obniżona co najmniej o 5 jednostek, ponieważ tylko w takim wypadku tkaniny zagraniczne będą mogły skutecznie konkutować z tkaninami krajowymi. Zupełnie inna sytuacja zachodzi wówczas, gdy mamy do czynienia ze zmianami cen takich artykułów, które w kraju nie są wytwarzane. W podobnym wypadku każde obniżenie cen tych artykułów będzie pociągało za sobą przerzucenie się pewnej liczby konsumentów od towarów krajowych do zagranicznych, a mianowicie zgodnie z zasadą substytucji. Im większe będzie obniżenie ceny towarów zagranicznych, tem większe będzie rozszerzenie importu tych towarów. Można powiedzieć, że w tym drugim wypadku związek pomiędzy ceną a rozmiarami importu jest pewnego rodzaju funkcją ciągłą, gdy tymczasem w pierwszym wypadku ma charakter funkcji nieciągłej.

Zmiany importu mogą następować nietylko pod wpływem zmian cen towarów zagranicznych w porównaniu z krajowymi, lecz również i wskutek zmian cen wartości towarów zagranicznych lub krajowych, do-

konywanych przez nabywców krajowych. Wzrost importu może nastąpić przy niezmiennych cenach wówczas, gdy konsumenci krajowi będą szacowali wartość towarów zagranicznych wyżej niż poprzednio, albo też wtedy, gdy obniżą oni szacunek wartości towarów krajowych. I odwrotnie, zmniejszenie importu towarów zagranicznych może nastąpić pomimo utrzymywania się cen na tym samym poziomie albo wówczas, gdy nabywcy krajowi będą niżej niż przedtem szacowali wartość towarów, sprowadzanych z zagranicy, albo też wtedy, gdy wartość towarów krajowych będzie w ich opinii podniesiona. Obojętne jest przytem, czy nowa ocena wartości będzie bliższa rzeczywistości od dawnej, czy też nowy szacunek będzie gorszy od poprzedniego, gdyż o rozmiarach zapotrzebowania na towary krajowe lub zagraniczne decyduje zawsze ocena wartości, a nie wartość rzeczywista, i to bez względu na to, w jakim stopniu ocena ta jest oddalona od rzeczywistości.

O ile chodzi o rozmiary eksportu, to zależą one od takich samych czynników, jak i rozmiary importu, a mianowicie od cen towarów oraz od oceny ich wartości, dokonanej przez konsumentów. O rozmiarach eksportu decyduje więc stosunek cen towarów eksportowanych do cen zagranicznych. Eksport będzie duży, o ile ceny towarów krajowych zagranicą, t. j. już po doliczeniu kosztów transportu, będą niskie w porównaniu z cenami zagranicznymi, będzie natomiast mały, jeżeli ceny towarów eksportowanych okażą się zbyt wysokie w stosunku do cen zagranicznych. Rozmiary eksportu są pozatem zależne od oceny wartości towarów eksportowanych w porównaniu z towarami zagranicznymi, dokonywanej przez konsumentów zagranicznych. Im wyżej będzie oceniana zagranicą wartość towarów krajowych, tem większe będzie ich zapotrzebowanie i eksport zagranicę. Każda zmiana układu cen krajowych i zagranicznych, oraz każda zmiana oceny wartości towarów, dokonana przez konsumentów zagranicznych, będzie musiała wywrzeć odpowiedni wpływ na rozmiary eksportu.

§ 2. Ceny a kursy walut

Jeżeli ogólne rozmiary importu są równe ogólnym rozmiarom eksportu, a więc jeżeli bilans wymiany towarów i usług jest zrównoważony, regulowanie zobowiązań z tytułu importu nie przedstawia żadnych trudności. W podobnym wypadku otrzymane za eksport waluty obce całkowicie wystarczają na pokrycie zobowiązań importowych. Inaczej przedstawia się sprawa wówczas, gdy bilans wymiany towarów i usług nie jest zrównoważony, gdy wykazuje pewne saldo, dodatnie lub ujemne. W podobnym wypadku rozmiary podaży walut obcych nie będą równe rozmiarom popytu na nie, chyba że różnice będą wyrównane operacjami kredytowymi. Jeżeli jednak suma czynnych operacji kredytowych jest równa sumie biernych operacji kredytowych, to w takim razie brak równowagi bilansu wymiany towarów i usług musi pociągnąć za sobą odpowiednie zaburzenia na rynku walutowym.

Jeżeli bilans wymiany towarów i usług wykazuje saldo ujemne, a więc jeżeli rozmiary importu są większe od rozmiarów eksportu, to w takim razie popyt na waluty obce w celu uregulowania zobowiązań importowych musi być większy od podaży walut obcych, uzyskanych drogą eksportu. Równowaga popytu i podaży walut obcych może być w podobnym wypadku osiągnięta drogą odpowiedniej zmiany kursów walut obcych, która wywoła takie zmiany we wzajemnem ustosunkowaniu się cen krajowych i zagranicznych, że dzięki nim będzie przywrócona równowaga bilansu wymiany towarów i usług, a konsekwentnie również i równowaga popytu i podaży walut obcych. Wskutek wzrostu kursów walut obcych ceny towarów zagranicznych będą w kraju proporcjonalnie podniesione, co przy niezmiennym poziomie cen towarów krajowych pociągnie za sobą odpowiednią redukcję importu. Równocześnie ceny towarów krajowych zagranicą, po przeliczeniu ich według nowego kursu walut, ulegną proporcjonalnej niższe,

która zachęci konsumentów zagranicznych do nabywania większej ilości towarów krajowych, przez co nastąpi odpowiedni wzrost eksportu. W ten sposób spadek kursu waluty krajowej staje się środkiem, umożliwiającym przywrócenie równowagi bilansu wymiany towarów i usług, zarówno drogą redukcji importu, jak i drogą rozszerzenia eksportu. O ile nie wchodzi w rachubę żadne kredyty zagraniczne, kurs waluty krajowej musi spadać dotąd, dopóki wywołany przezeń wzrost cen artykułów zagranicznych w stosunku do cen towarów krajowych oraz spadek cen artykułów krajowych zagranicą nie doprowadzą do takiego ukształtowania się cen w stosunkach z zagranicą, przy którym rozmiary importu byłyby dokładnie równe rozmiarom eksportu.

Analogiczny mechanizm automatycznego przywracania równowagi bilansu wymiany towarów i usług za pośrednictwem wahań kursów walut można obserwować również i wówczas, gdy eksport jest większy od importu. Nadwyżka eksportu nad importem powoduje nadmierną podaż walut obcych, gdyż spowodu małego importu zapotrzebowanie walut obcych na pokrycie zobowiązań importowych jest stosunkowo niewielkie. Wynikający z takiego ukształtowania się popytu i podaży walut obcych spadek ich kursu na giełdach krajowych obniża ceny towarów zagranicznych w kraju, a tem samem przyczynia się do zwiększenia ich importu; z drugiej znów strony ceny towarów krajowych zagranicą podnoszą się proporcjonalnie do wzrostu kursu waluty krajowej na giełdach zagranicznych, wskutek czego eksport musi ulec odpowiedniej redukcji. W podobnej sytuacji kursy walut muszą spadać dotąd, dopóki nie zostanie osiągnięty taki stosunek cen krajowych do cen zagranicznych, przy którym będzie mógł być zrównoważony bilans wymiany towarów i usług.

Istnienie ścisłego związku pomiędzy poziomem cen w kraju w porównaniu z cenami zagranicznymi a kursami walut jest oddawna znane ekonomistom; już Ricardo oparł na tej podstawie swoją teorię handlu zagranicznego. Dopie-

ro jednak w latach 1918—1922 Cassel wyprowadził z tego twierdzenia właściwe konsekwencje w postaci t. zw. teorii parytetu siły nabywczej pieniądza, według której kursy walut muszą w zasadzie oscylować około pewnego poziomu, wyznaczonego przez stosunek cen krajowych do cen zagranicznych¹⁾. Teoria ta musiała jednak być poddana silnej krytyce, gdyż zbyt jednostronnie i niedokładnie przedstawia proces wyrównywania bilansu wymiany towarów i usług drogą wahań walutowych. Błędy tej teorii uwydatniły się ze szczególną wyrazistością już w samej definicji parytetu siły nabywczej pieniądza i w sposobach jego obliczania.

Cassel pojmuje parytet siły nabywczej pieniądza jako stosunek cen w jednym kraju do cen w innym kraju, wyrażonych w walucie miejscowej. A więc na przykład parytetem funta szterlinga w dolarach jest według tej definicji przeciętny stosunek cen w Stanach Zjednoczonych, wyrażonych w dolarach, do cen angielskich, wyrażonych w funtach szterlingach. W praktyce obliczenia parytetów siły nabywczej miały być według Cassela przeprowadzane na podstawie porównywania wahań ogólnych wskaźników cen hurtowych w odpowiednich krajach, gdyż poziom cen hurtowych był uznany za najwłaściwszą miarę siły nabywczej pieniądza. Podobne stanowisko poddał jednak krytyce inny zwolennik teorii parytetu siły nabywczej pieniądza, a mianowicie Flux, który zupełnie słusznie zauważył, że na kształtowanie się importu i eksportu wywierają wpływ ceny tylko tych towarów, które są przedmiotem wymiany międzynarodowej, i to nie w jednakowym stopniu, lecz proporcjonalnie do ich znaczenia w handlu międzynarodowym. Wychodząc z tego założenia, Flux oblicza parytet siły nabywczej pieniądza jako przeciętny stosunek cen towarów eksportowanych do cen towarów importowanych, przyczem w swoich obliczeniach stosuje metodę średniej ważonej, aby

¹⁾ Gustav Cassel: 1) *The Economic Journal*, December 1918;

2) *Memorandum sur les problèmes monétaires du monde*, Londyn 1920;

3) *Money and foreign exchange after 1914*, Londyn 1922, str. 137—186.

uwzględnić w silniejszym stopniu ceny tych towarów, które odgrywają większą rolę w bilansie handlowym¹⁾.

Teoria parytetu siły nabywczej pieniądza w takim sformułowaniu, jakie widzimy u Cassela, Fluxa i innych jej interpretatorów, nasuwa pewne zastrzeżenia. Przede wszystkim wymaga ona przyjęcia istnienia licznych odchyleń kursu waluty od parytetu siły nabywczej pieniądza, niepociągających za sobą bynajmniej konieczności wahań walutowych, na przykład takich, które wynikają z kosztów transportu, ceł, zakazów przywozu i t. p. Konieczność wprowadzania tak wielkiej liczby wyjątków od ogólnej zasady, że odchylenie kursu od parytetu musi być prędzej czy później usunięte drogą odpowiednich wahań walutowych, nie może dobrze świadczyć o trafności teorii parytetu siły nabywczej pieniądza w interpretacji Cassela lub jego następców. Drugim zasadniczym błędem wszelkich odmian teorii parytetu siły nabywczej pieniądza jest to, że nie dopuszczają one możliwości wzrostu i spadku zarówno importu jak i eksportu bez uprzedniej zmiany cen, gdy tymczasem w rzeczywistości rozmiary importu i eksportu mogą się rozszerzać lub kurczyć również i wtedy, gdy przy niezmiennych cenach podnosi się lub spada dokonywana przez nabywców ocena wartości towarów i usług²⁾.

Źródłem wszystkich błędów teorii parytetu siły nabywczej pieniądza jest to, że opiera się ona na błędnym, choć powszechnie przyjętym w literaturze ekonomicznej pojmowaniu ceny pieniężnej jako tej ilości jednostek pieniężnych, jaką nabywca musi zapłacić za pewną ilość jednostek miary jakiegoś dobra, na przykład jednostek długości, objętości, wagi i t. p. Ze względu na to, że o wartości towarów i usług decyduje nie tylko ich ilość, ale również i jakość, jedynie

¹⁾ A. W. Flux, *The foreign exchanges*, Londyn 1924, str. 87-96.

²⁾ Bardziej szczegółową krytykę poglądów Cassela i Fluxa, dotyczących teorii parytetu siły nabywczej pieniądza, przeprowadził autor niniejszej pracy w rozprawie p. t. *Stabilizacja kursu złotego*, Warszawa 1926, str. 13-23.

słusznem teoretycznie jest pojmowanie ceny nie jako ceny jednostek miary, lecz jako ceny jednostek wartości, zawartych w dowolnym obiekcie majątkowym. Jeżeli więc przy obliczaniu parytetu siły nabywczej pieniądza będziemy brali pod uwagę zamiast cen jednostek miary ceny jednostek wartości, to wówczas teoria parytetu siły nabywczej pieniądza będzie znacznie lepiej odzwierciedlała proces kształtowania się bilansu wymiany towarów i usług w związku ze zmianami cen krajowych i zagranicznych oraz w związku z wahaniami kursów walut.

Przez parytet siły nabywczej waluty kraju *A* w stosunku do waluty kraju *B* należy rozumieć stosunek przeciętnej ceny pieniężnej jednostki wartości wszystkich towarów i usług, eksportowanych z kraju *B* do kraju *A*, lub importowanych przez kraj *B* z kraju *A*, wyrażonej w walucie kraju *B*, do analogicznej ceny wszystkich towarów i usług, wyrażonej w walucie kraju *A*. Naprzykład parytetem funta szterlinga w dolarach jest, zgodnie z powyższą definicją, stosunek przeciętnej ceny pieniężnej jednostki wartości towarów i usług, będących przedmiotem wymiany pomiędzy Anglią a Stanami Zjednoczonymi, wyrażonej w dolarach, do analogicznej ceny tych samych towarów i usług, wyrażonej w funtach szterlingach.

Przy obliczaniu parytetu siły nabywczej pieniądza można tutaj brać bez poważniejszej różnicy bądź ceny jednego kraju, bądź też ceny, istniejące w drugim kraju, a więc na przykład bądź angielskie, bądź też amerykańskie, a mianowicie dlatego, że różnice cen, przynajmniej te, które wynikają z kosztów transportu, nie mają większego wpływu na wynik obliczeń parytetu. Cena towaru, eksportowanego ze Stanów Zjednoczonych do Anglii, obliczana w stosunku do jednostki miary, będzie oczywiście wyższa w Anglii przynajmniej o koszty transportu. Jeżeli jednak będziemy brali za podstawę obliczeń nie ceny jednostek miary, lecz ceny jednostek wartości, to wówczas ceny angielskie nie będą już wyższe od amerykańskich, gdyż wartość towaru jest w Anglii wyższa od

wartości tego samego towaru w Stanach Zjednoczonych o wartość jego transportu. Ceny angielskie będą w tym wypadku identyczne z cenami amerykańskimi tylko pod tym warunkiem, że koszty transportu będą proporcjonalne do ich wartości, innymi słowy, że stosunek kosztów transportu do ceny towaru będzie identyczny ze stosunkiem wartości transportu do wartości towaru.

Obliczając parytet siły nabywczej pieniądza na podstawie cen jednostek wartości, a nie na zasadzie cen jednostek miary, otrzymujemy korzyści dwojakiego rodzaju. Przede wszystkim usuwamy konieczność wprowadzania odchyień od parytetu z tytułu kosztów transportu towarów, gdyż koszty tego rodzaju przy takim sposobie obliczania parytetu zasadniczo nie wpływają na rezultaty obliczeń. Następnie unikamy wszelkich specjalnych trudności przy określaniu parytetu siły nabywczej waluty jakiegoś jednego kraju. Zgodnie z poglądami Cassela, chcąc zorientować się w położeniu walutowym jakiegoś kraju, trzeba by obliczać parytety wszystkich innych walut w stosunku do waluty danego kraju, a następnie szukać jakiejś ich przeciętnej. Tymczasem, przyjmując za podstawę obliczeń ceny jednostek wartości, możemy ten sam wynik osiągnąć odrazu, obliczając tylko stosunek cen eksportowych do cen importowych. Badanie krajowych cen eksportowych zamiast odpowiednich cen importowych zagranicą jest możliwe dzięki temu, że koszty transportu towarów nie wpływają tu zasadniczo na wynik obliczeń.

Jeżeli parytetem siły nabywczej pieniądza krajowego będziemy nazywali stosunek cen eksportowych do cen importowych, to w takim razie parytet większy od jedności będzie zapowiadał podniesienie się kursu waluty krajowej, a parytet mniejszy od jedności będzie mógł być uważany jako prognostyk zbliżającego się załamania kursu waluty krajowej. Usunięcie rozbieżności pomiędzy parytetem siły nabywczej pieniądza a je-

go kursem giełdowym nie następuje odrazu, lecz dopiero wówczas, gdy nadejdą terminy płatności zobowiązań importowych. Zobowiązania te są pewnego rodzaju kredytem, to też można powiedzieć, że uzyskanie kredytu zagranicznego odracza na pewien czas moment spadku waluty krajowej, której kurs utrzymuje się powyżej parytetu siły nabywczej danej waluty. I odwrotnie, udzielanie kredytów zagranicznych może opóźniać moment podniesienia się kursu waluty krajowej. Twierdzenie to można uogólnić na wszystkie kredyty zagraniczne, a w takim razie można powiedzieć, że odchylenia kursu waluty od parytetu siły nabywczej tej waluty stają się możliwe wskutek importu i eksportu kapitałów.

Należy odróżniać dwa rodzaje parytetów siły nabywczej pieniądza, a mianowicie rzeczywiste i urojone. O parytecie rzeczywistym będziemy mówili wówczas, gdy chodzi o stosunek cen pieniężnych jednostek wartości rzeczywistej, a o parytecie urojonym — wówczas, gdy za podstawę obliczeń będą przyjmowane pieniężne ceny jednostek wartości urojonej, a zatem wówczas, gdy ceny towarów i usług będą określone w stosunku do tej ilości jednostek wartości, jaką dane towary lub usługi posiadają w opinii nabywców. Innymi słowy, przy obliczaniu parytetu rzeczywistego bierzemy pod uwagę ceny towarów i usług w stosunku do ich wartości obiektywnej, a obliczenia parytetu urojonego opieramy na cenach towarów i usług w stosunku do oceny ich wartości, dokonanej przez nabywców. Ponieważ oceny wartości oscylują około wartości obiektywnej i ponieważ o rozmiarach importu i eksportu decyduje cena jednostek wartości urojonej a nie rzeczywistej, można powiedzieć, że kursy walut oscylują około urojonego parytetu siły nabywczej pieniądza, który znów sam oscyluje około parytetu rzeczywistego.

§ 3. Regulowanie importu i eksportu

Jeżeli parytet siły nabywczej pieniądza jest mniejszy od jedności, a więc jeżeli ceny krajowe są zbyt wysokie

w stosunku do cen zagranicznych, istnieje niebezpieczeństwo spadku waluty. W podobnej sytuacji kurs waluty może być jednak utrzymywany na niezmiennym poziomie w dwojaki sposób: 1) przez prowadzenie odpowiedniej polityki walutowej, a w szczególności przez zaciągnięcie kredytu zagranicznego lub też przez ściągnięcie z zagranicy pewnej sumy należności, oraz 2) przez prowadzenie odpowiedniej polityki handlowej, która dąży w podobnym wypadku do przywrócenia zachwianej równowagi bilansu wymiany towarów i usług przez ograniczanie importu oraz przez rozszerzanie eksportu. Żadne zmiany importu i eksportu nie mogą nastąpić bez uprzednich zmian urojonego parytetu siły nabywczej pieniądza, to też polityka handlowa w istocie swej musi polegać na wprowadzaniu takich zmian w tym parytecie, które mogą się przyczynić do zrównoważenia lub nawet zaktywizowania bilansu wymiany towarów i usług.

Urojony parytet siły nabywczej pieniądza może być zmieniony w dwojaki sposób, a mianowicie bądź przez zmiany cen importowych lub eksportowych, bądź też przez zmiany ocen wartości, dokonywanych przez nabywców towarów i usług. Odpowiednio do tego należy odróżniać następujące dwa główne rodzaje środków polityki handlowej: 1) oddziaływanie na ceny oraz 2) oddziaływanie na oceny wartości. Pierwsza metoda odgrywa w polityce handlowej znacznie większą rolę od drugiej i może występować w dwóch różnych postaciach, a mianowicie w formie manipulowania cenami importowymi lub eksportowymi lub też w formie bezpośredniego regulowania rozmiarów importu i eksportu, co musi pociągnąć za sobą odpowiednie zmiany cen artykułów importowanych i eksportowanych. Wobec tego możemy odróżnić następujące trzy grupy środków polityki handlowej: 1) manipulowanie cenami towarów importowanych lub eksportowanych drogą nakładania ceł, stosowania premij eksportowych lub też dumpingowania eksportu, 2) bezpośrednie regulowanie rozmiarów importu i eksportu drogą wprowadzania zakazów przywozu i wywozu oraz drogą

handlu kompensacyjnego clearingowego oraz 3) oddziaływanie na oceny wartości drogą odpowiedniej propagandy i organizacji służby informacyjnej.

Cła przywozowe pociągają za sobą ograniczenie importu dlatego, że podnoszą ceny towarów importowanych, a więc działają w taki sam sposób, jak zwiększenie kosztów produkcji lub też kosztów transportu towarów pochodzenia zagranicznego. Cła są szczególnie skutecznym środkiem ograniczania importu wówczas, gdy chodzi o takie artykuły, które mogą być w kraju produkowane w ilościach, wystarczających dla zaspokojenia konsumpcji wewnętrznej. Stosunkowo niewielkie cło, o ile tylko zdoła wyrównać różnicę w kosztach produkcji danego artykułu w kraju w porównaniu z zagranicą, może całkowicie zahamować import danego rodzaju towarów. Co się tyczy takich towarów, które nie są w kraju wytwarzane lub też nie mogą być produkowane w dostatecznej ilości, to import ich zmniejsza się pod wpływem cła stosunkowo nieznacznie. Trzeba z reguły bardzo wielkiego cła, aby import tego rodzaju artykułów mógł być zahamowany, przyczem im mniej elastyczny jest popyt, tem wyższe powinno być cło, aby można było osiągnąć pożądany efekt w postaci odpowiedniego zmniejszenia się importu.

Stosowanie premij eksportowych lub dumpingu przyczynia się do zwiększenia rozmiarów eksportu, gdyż obniża ceny artykułów eksportowanych. Skuteczność każdego z tych dwóch środków zależy od tych samych czynników, które wpływają na skuteczność stosowania ceł przywozowych, a mianowicie: 1) od tego, czy dany towar może być produkowany zagranicą w dostatecznej ilości dla pokrycia zapotrzebowania, oraz 2) od tego, czy odznacza się popytem elastycznym, czy też nieelastycznym. Skuteczność dumpingu jest w zasadzie taka sama, jak premji eksportowej, gdyż w obydwóch wypadkach zależy od różnicy ceny eksportowej. Różnica pomiędzy premją eksportową a dumpingiem polega właściwie tylko na tem, w jaki sposób pokrywa się koszty tego rodzaju polityki handlowej. Ciężary premjowania eks-

portu ponoszą mieszkańcy kraju proporcjonalnie do wysokości płaconych przez nich podatków, gdyż premje eksportowe są wypłacane zwykle z ogólnych funduszy budżetowych państwa. Natomiast dumping spada swoim ciężarem na krajowych konsumentów artykułów, podlegających dumpingowemu wywozowi zagranicę, a mianowicie dlatego, że ceny tych artykułów wewnątrz kraju ulegają w podobnych wypadkach podwyższeniu w takim stopniu, aby nadwyżki pozwoliły przedsiębiorcom na pokrycie kosztów dumpingu.

Zakazy przywozu, formalnie biorąc, są pewnego rodzaju środkiem administracyjnym, mającym na celu bezpośrednio zmniejszanie importu. Są to jedynie zakazy względne, gdyż odpowiednie władze administracyjne z reguły stosują cały szereg zwolnień od tych zakazów, wydając t. zw. pozwolenia przywozu towarów zakazanych. W ten sposób zakazy przywozu sprowadzają się właściwie do kontyngentowania importu, do określania maksymalnych rozmiarów importu każdego artykułu, czyli do ustalania t. zw. kontyngentu importowego. Podobne postępowanie musi pociągnąć za sobą odpowiednie podniesienie cen towarów importowanych, a mianowicie drogą zmniejszenia ich podaży. Zakazy przywozu wywierają więc podobny wpływ na ceny towarów importowanych, jak cła przywozowe; różnica polega tylko na odwróceniu przyczynowości, gdyż przy cłach podniesienie ceny wywołuje odpowiednie skurczenie importu, a przy zakazach przywozu mechaniczna redukcja importu pociąga za sobą wzrost cen towarów importowanych. W obydwóch jednak wypadkach zmiany cen, a tem samem i parytetu siły nabywczej pieniądza, muszą prędzej czy później nastąpić zgodnie z prawem popytu i podaży.

Handel kompensacyjny i clearingowy ma na celu uniemożliwienie takiego importu, który nie jest połączony z równoczesnym eksportem, a zatem uzyskanie bezwzględnej równowagi bilansu handlowego lub nawet bilansu wymiany towarów i usług. Prowadzenie takiego handlu opiera się na istnieniu odpowiednich zakazów przywozu, a miano-

wicie bezpośrednich przy handlu kompensacyjnym lub też pośrednich — w postaci zakazu wywozu i przekazywania zagranicę gotówki — przy handlu clearingowym. Z tego względu obydwa wymienione rodzaje handlu należy traktować jako specjalne metody bezpośredniego regulowania importu i eksportu, które muszą pociągnąć za sobą odpowiednie zmiany cen artykułów importowanych i eksportowanych. Osoby, otrzymujące w podobnym wypadku pozwolenia przywozu towarów z zagranicy, korzystają z wysokich cen towarów importowanych na rynku krajowym. Z tego tytułu są one obciążane pewnymi opłatami, spełniającymi rolę ceł, które są używane na popieranie eksportu w postaci różnych bezpośrednich lub pośrednich premij eksportowych.

Propaganda jako środek polityki handlowej może mieć na celu zarówno ograniczanie importu, jak i popieranie eksportu; w pierwszym wypadku będzie to propaganda wewnętrzna, w drugim — zagraniczna. Propaganda wewnętrzna ma większe znaczenie od zagranicznej i może mieć dwojaki charakter, a mianowicie: 1) podnoszenia wartości wyrobów krajowych w opinii mieszkańców kraju, aby zachęcić ich w ten sposób do kupowania towarów krajowych zamiast zagranicznych, 2) popierania hasła kupowania o ile możliwości wyłącznie towarów pochodzenia krajowego nawet wówczas, gdy są one droższe od zagranicznych lub ustępują im pod względem jakości. W tym drugim wypadku propaganda musi się odwoływać do uczucia solidarności narodowej, w imię której konsument ma ponosić pewne ofiary. Płacenie wyższych cen za towary krajowe niż za towary zagraniczne jest tutaj zjawiskiem analogicznem do ciężarów, ponoszonych przez przedsiębiorców w imię solidarności rodzinnej, klasowej, narodowej, rasowej, religijnej, politycznej i t. p. w formie stosunkowo wysokich płac, przyznawanych niektórym pracownikom. Co się tyczy propagandy zagranicznej w dziedzinie polityki handlowej, to ma ona na celu podnoszenie wartości towarów krajowych w opinii zagranicy, aby tą drogą zwiększyć możliwości eksportu. Propagan-

da tego rodzaju różni się od zwykłej reklamy handlowej tylko tem, że jest prowadzona przez organy państwowe lub społeczne w interesie całego społeczeństwa, gdy tymczasem reklama handlowa ma na widoku tylko doraźne korzyści materialne dla reklamującego się przedsiębiorstwa.

Służba informacyjna, dotycząca możliwości eksportowych, uzupełnia niedostateczność propagandy zagranicznej. Zadaniem jej jest podnoszenie oceny wartości towarów eksportowanych nie u odbiorców zagranicznych, gdyż tę rolę spełnia propaganda zagraniczna, lecz u eksporterów krajowych. Firmy krajowe często nie doceniają wartości towarów krajowych dla zagranicy i dlatego zaniedbują istniejące możliwości eksportowe. Służba informacyjna ma więc za zadanie zdobywanie potrzebnych wiadomości o warunkach eksportu i o sytuacji na rynkach towarowych zagranicą, a następnie udzielanie odpowiednich informacji firmom krajowym, aby tą drogą zainteresować je w wykorzystywaniu możliwości eksportowych.

ROZDZIAŁ III

RENTA NARODOWA

§ 1. Podział dóbr między narodami

Rentą w szerokim znaczeniu tego pojęcia nazywamy każdy udział w dochodzie społecznym. Konsekwentnie przez rentę narodową należy rozumieć udział w dochodzie gospodarstwa światowego, przypadający na rzecz jakiegoś narodu, kraju lub państwa. Gospodarstwo narodowe jest wprawdzie gospodarstwem społecznym w tem znaczeniu, że składa się z szeregu gospodarstw indywidualnych, ale mimo to nie stanowi zamkniętej, skończonej całości, gdyż wchodzi samo w skład pewnej większej zbiorowości w postaci gospodarstwa światowego, obejmującego wszystkie kraje na kuli ziemskiej. Gospodarstwo społeczne posiada złożoną, wielostopniową budowę, jak każdy organizm roślinny lub zwierzęcy: gospodarstwo światowe można traktować jako cały organizm, poszczególne gospodarstwa narodowe — jako różne organy, a gospodarstwa indywidualne — jako komórki organizmu.

Gospodarstwo narodowe nie może być traktowane jako samodzielny organizm gospodarczy, lecz jedynie jako część gospodarstwa światowego dlatego, że wiedza, która jest źródłem wszelkiego bogactwa ludzkiego, ma charakter międzynarodowy, ogólnoludzki. Gospodarstwo narodowe mogłoby być traktowane jako zamknięta

całość tylko wówczas, gdyby każdy naród sam dla siebie musiał zdobywać wszelką wiedzę, będącą jedyną właściwie przyczyną bogactwa narodowego. Jeżeli jednak narody korzystają nie tylko z tej wiedzy, którą same zdobyły, lecz również i z wiedzy, osiągniętej przez inne narody, jeżeli z drugiej strony z wyników badań naukowych i wszelkich wynalazków, dokonanych przez jakiś jeden naród, korzysta cała ludzkość, to w takim razie gospodarstwo narodowe musi być traktowane tylko jako część większej całości, w postaci gospodarstwa światowego. Im wyższa cywilizacja, im większe są rozmiary bogactwa, tem ściślejszy związek zachodzi pomiędzy poszczególnymi gospodarstwami narodowymi, wchodzącymi w skład gospodarstwa światowego.

Jeżeli gospodarstwo narodowe nie jest całością zamkniętą, lecz jedynie częścią składową gospodarstwa światowego, to w takim razie renta narodowa, jako udział narodu w dochodzie świata, różni się od dochodu narodowego czyli od tej sumy dóbr, jaką dany naród wytworzył w ciągu pewnego okresu czasu. Tylko gospodarstwo zamknięte, izolowane, a więc gospodarstwo indywidualne, naturalne, obliczone na zaspokojenie jedynie własnych potrzeb, oraz gospodarstwo światowe znajduje się w takiej sytuacji, że ma do rozporządzenia dokładnie taką ilość dóbr, jaką samo wytworzyło. Natomiast każde gospodarstwo indywidualne lub społeczne, które wchodzi w skład jakiejś większej całości, otrzymuje w procesie podziału dochodu społecznego pewną rentę, której wielkość nie jest bynajmniej proporcjonalna do wartości dóbr, wytworzonych przez dane gospodarstwo. Dlatego też renta narodowa nie jest identyczna z dochodem narodowym, w pewnych wypadkach jest od niego mniejsza, w innych zaś większa.

Gospodarstwo narodowe znajduje się w takim samym mniejwięcej stosunku do gospodarstwa światowego, jak gospodarstwo indywidualne do gospodarstwa narodowego; a zatem renta narodowa powinna się kształtować pod wpływem podobnych czynników, jak każdy udział gospodar-

stwa indywidualnego w dochodzie społecznym. Zysk każdego gospodarstwa indywidualnego, a w szczególności przedsiębiorstwa, zależy od następujących trzech czynników: 1) od wartości jego produkcji czyli jakgdyby od jego zasług wobec gospodarstwa społecznego, 2) od umiejętności wykorzystania sytuacji rynkowej oraz 3) od przypadku, który stanowi o istocie zysku przedsiębiorcy w ścisłym znaczeniu tego pojęcia. Analogicznie renta narodowa jest zależna w zasadzie od takich samych trzech czynników, a mianowicie: 1) od wysokości dochodu narodowego, stanowiącego jakgdyby sumę zasług narodu wobec ludzkości, 2) od umiejętności wykorzystania sytuacji ekonomicznej i politycznej, a wreszcie 3) od przypadku.

Najważniejszym czynnikiem, wywierającym wpływ na wysokość renty narodowej, są rozmiary dochodu narodowego, a mianowicie dlatego, że znaczna część dochodu, wytworzonego w jakimś kraju, staje się udziałem jego mieszkańców. Wymiana międzynarodowa obejmuje zaledwie kilka, a najwyżej kilkanaście procent produkcji, reszta jest zużywana w kraju, wytwarzającym odpowiednie towary. W takich warunkach renta narodowa nie może wiele odbiegać od dochodu narodowego, nawet wówczas, gdy weźmiemy pod uwagę, że produkcja bogactw duchowych rzadko staje się udziałem tylko tego narodu, który jej dokonał, gdyż z reguły zwiększa dobrobyt całego świata. Nie można jednak całego dochodu społecznego, wytworzonego w jakimś kraju, traktować jako zasługi jego mieszkańców, gdyż obok bogactw osobistych bardzo ważną rolę w produkcji odgrywają bogactwa naturalne, a posiadanie ich nie jest żadną zasługą ludności, lecz dziełem przypadku lub rezultatem gwałtu, popełnionego na innych narodach. W takich warunkach znaczenie produktywności pracy mieszkańców jakiegось kraju czyli zasług narodu wobec całego świata jako czynnika, wywierającego wpływ na wysokość renty narodowej, musi ulec bardzo znacznej redukcji.

Umiejętność wykorzystania sytuacji celem

zwiększenia swego udziału w dochodzie społecznym ponad rozmiary, uzasadnione zasługami wobec społeczeństwa, jest bardzo ważnym czynnikiem rentowności zarówno gospodarstwa indywidualnego, jak i gospodarstwa narodowego. Drogą zręcznego wykorzystania koniunktur rynkowych, drogą eksploatacji nieudolnych pod względem handlowym kontrahentów, drogą zagarniania na swoją korzyść zysku wymiennego — przedsiębiorstwa i gospodarstwa indywidualne mogą zwiększyć swój udział w dochodzie społecznym znacznie ponad wartość własnej produkcji. Jaskrawym przykładem podobnych nieuzasadnionych dochodów są zyski na spekulacji giełdowej, zarówno towarowej, jak i pieniężnej. Drogą odpowiedniego wykorzystania swojej siły ekonomicznej mogą zwiększyć udział w dochodzie społecznym również i całe narody, zwłaszcza wówczas, gdy zdobędą pewne monopoliczne stanowisko na światowych rynkach określonych towarów, lub też wtedy, gdy czerpią wysokie zyski z lokat kapitału w krajach słabszych gospodarczo i finansowo. Siła ekonomiczna może być źródłem dodatkowych zysków dla całych narodów również i wtedy, gdy stanie się podstawą siły politycznej i militarnej. Przykładem tego w czasach starożytnych byli Rzymianie, którzy czerpali znaczne dochody z podbitych krajów, a w czasach nowożytnych przede wszystkim Anglicy, którzy korzystają z bogactw naturalnych swoich dominjów i kolonij.

Wysokość renty narodowej zależy wreszcie w bardzo silnym stopniu od przypadku. Wpływ przypadku na losy narodów jest wynikiem nieopanowania przez człowieka pewnych sił, istniejących w naturze. To też im wyższa cywilizacja, im większa umiejętność człowieka podporządkowywania sobie wszelkich zasobów energii, występujących na ziemi, tem mniejszą rolę w życiu społecznym i gospodarczym odgrywa przypadek, tem większe znaczenie posiada własna praca i zdolności człowieka. Przebieg historii gospodarczej dostarcza licznych przykładów wielkiego znaczenia przypadku w życiu narodów, zwłaszcza w dawniejszych okresach cywilizacji.

W pierwszej epoce ustrojowej oraz w okresie rolniczym przypadek odgrywał decydującą rolę w życiu gospodarczym człowieka. Losy pojedynczych szczepów lub plemion zależały wówczas niemal wyłącznie od obfitości roślin i zwierząt w miejscach pobytu danego szczepu lub plemienia. Im większe były bogactwa roślinne lub zwierzęce w okolicy, w której przebywała dana gromada, tem łatwiejsze było utrzymanie się jej przy życiu, a następnie również i rozmnażanie się, co w pierwotnych okresach cywilizacji było niemal jedynym świadectwem pomyślnego rozwoju gospodarczego. Te szczepy lub plemiona, które przypadkiem znalazły się w niepomyślnych dla siebie warunkach bytowania, często wymierały całkowicie, a przynajmniej nie mogły rozwijać się liczebnie. Zupełnie niezależne od człowieka zmiany klimatu, a nawet przejściowe zaburzenia klimatyczne, pociągające za sobą zmniejszenie się roślinności i liczebności zwierząt, stawały się niejednokrotnie przyczyną całkowitej lub częściowej zagłady różnych szczepów.

W okresie handlowym nie było już mowy o tem, aby przypadek mógł decydować o istnieniu szczepów, gdyż znaczny rozwój rolnictwa dawał możność zabezpieczania sobie większej ilości środków żywności drogą gromadzenia zapasów zboża, w dalszym jednak ciągu przypadek decydował w bardzo znacznym stopniu o rozwoju bogactwa społecznego różnych krajów. Przypadkowość rozwoju poszczególnych narodów ujawniała się nietylko w urodzajach zbóż, lecz również i w położeniu geograficznem kraju. Nie każdy kraj przedstawiał jednakowe warunki dla rozwoju handlu, pierwszeństwo miały bowiem takie kraje, które znajdowały się w korzystnej sytuacji geograficznej, a mianowicie bądź nad brzegiem morza, bądź w dolinie jakiejś wielkiej rzeki, bądź wreszcie na skrzyżowaniu ważniejszych dróg lądowych.

Główne ośrodki cywilizacji handlowej zawsze znajdowały się tam, gdzie specjalnie dogodne położenie geograficzne sprzyjało rozwojowi handlu. To też w zamierzchłej starożytności głównem ogniskiem cywilizacji była dolina

Tygru i Eufratu, znajdująca się na skrzyżowaniu głównych linii komunikacyjnych ówczesnego świata cywilizowanego, mianowicie z Egiptu i Grecji do Persji i Indyj. W późniejszej starożytności, w związku z postępami żeglarstwa, centrum cywilizacji przesunęło się na zachód, w okolice morza Śródziemnego, i utrzymywało się tam przez zgórą dwa tysiące lat, aż do końca średniowiecza. Wreszcie w związku z odkryciem Ameryki punkt ciężkości handlu przeniósł się na wybrzeża Atlantyku, tworząc tam t. zw. cywilizację zachodnio-europejską.

W okresie przemysłowym znaczenie położenia geograficznego zmniejsza się na korzyść bogactw mineralnych, których posiadanie staje się wówczas jednym z najważniejszych czynników dobrobytu narodów, a mianowicie dlatego, że rozwój przemysłu opiera się w bardzo silnym stopniu na eksploatacji bogactw mineralnych. Posiadanie tego rodzaju bogactw było jednak rzeczą przypadku, gdyż przed dokonaniem odpowiednich wynalazków nikt nie ubiegał się o posiadanie takich czy innych terenów kopalnianych. Walka o surowce pojawiła się dopiero w okresie przemysłowym, przedtem istniała tylko walka o ziemię lub panowanie na morzach.

Okres przemysłowy wysunął na czoło rozwoju gospodarczego Stany Zjednoczone dlatego właśnie, że w tym kraju były skoncentrowane największe bogactwa mineralne, których eksploatacja pozwoliła Stanom Zjednoczonym zdobyć pierwsze miejsce wśród najsilniejszych ekonomicznie narodów świata. Rzecz jasna, że pierwotni koloniści Ameryki Północnej nie mogli zupełnie przewidywać tak wielkiego rozkwitu tego kontynentu, gdyż nikt wówczas nie mógł wiedzieć, jak wielkie bogactwa są zawarte w ziemi amerykańskiej. Znaczenie przypadku w rozwoju potęgi gospodarczej Stanów Zjednoczonych podkreśla jeszcze i ta okoliczność, że olbrzymia większość wynalazków, które nadały wielką wartość znajdującym się w Ameryce Północnej terenom kopalnianym, była dokonana nie w Ameryce, lecz w Europie.

Rola przypadku w procesie podziału dóbr między narodami jest tem większa, że nawet zdolności człowieka a zatem i jego zasługi wobec społeczeństwa są w pewnym stopniu dziełem przypadku. Przedewszystkiem wiedza, jaką posiada dany naród, nie może być traktowana jako jego wyłączna zasługa, nawet w tak ograniczonym znaczeniu, jak otrzymane wykształcenie. Na to bowiem, aby móc kształcić się, potrzeba pewnych środków materialnych, to też narody, które miały pomyślniejsze naturalne warunki rozwoju, mogły zdobyć wszechstronniejszą i gruntowniejszą wiedzę od tych narodów, które znalazły się w gorszej sytuacji pod względem zaopatrzenia ich w bogactwa naturalne. Następnie duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego każdego kraju posiada odległość od głównego ośrodka cywilizacji. Spadkobiercami cywilizacji starożytnej stały się więc w Europie te narody, które zamieszkiwały terytorja, niezbyt odległe od Grecji i od Rzymu, były podbite przez Rzymian i tą drogą dostały się pod bezpośredni wpływ kultury grecko-rzymskiej. Wreszcie zdolność człowieka do pracy jest w bardzo znacznym stopniu rezultatem oddziaływania klimatu oraz innych czynników naturalnych, na stan fizyczny człowieka, oraz na jego umysł i charakter. Znaną jest rzeczą, że charakter narodu w pewnym przynajmniej stopniu jest skutkiem działania warunków klimatycznych i geograficznych, istniejących na terytorjum, zamieszkałym przez dany naród. Wszystko to świadczy o wielkiem znaczeniu, jakie ma przypadek w procesie tworzenia bogactw osobistych, w potęgowaniu zdolności człowieka do pracy.

§ 2. Międzynarodowa rozpiętość płac

Przeciętny poziom płac wszystkich kategorii pracowników fizycznych i umysłowych jest inny w każdym kraju, przyczem różnice w wysokości płac są niekiedy bardzo znaczne. W krajach, odznaczających się najwyższymi na świecie płacami, przeciętny poziom płac wszelkiego rodzaju

jest wielokrotnie wyższy, niż w krajach najbiedniejszych. Tak wielka rozpiętość płac pomiędzy różnymi krajami jest naturalną konsekwencją równie dużej rozpiętości w rozmiarach bogactwa i dochodu społecznego poszczególnych krajów. Jeżeli bowiem płace pracowników fizycznych i umysłowych są pewnego rodzaju udziałami w dochodzie społecznym, to w takim razie im wyższy jest dochód społeczny, przypadający na jednego mieszkańca kraju, tem wyższe naogół muszą być w tym kraju płace pracowników wszelkich kategorii.

Gdyby podział dóbr był w każdym kraju dokonywany mniejwięcej w jednakowy sposób, a zatem, gdyby stosunek płac pracowników fizycznych i umysłowych do zysków przedsiębiorców i kapitalistów oraz do renty właścicieli gruntów był zawsze taki sam, to w takim razie różnice pomiędzy płacami w różnych krajach byłyby dokładnie proporcjonalne do dochodu społecznego każdego kraju. Skoro jednakże w każdym kraju inny jest udział płac w dochodzie społecznym, nie może być mowy o istnieniu ścisłych proporcji pomiędzy poziomami płac a rozmiarami dochodu społecznego tych krajów. W każdym razie proces podziału dochodu społecznego odbywa się zawsze w taki sposób, że pracownicy korzystają z każdego niemal powiększenia dochodu społecznego swojego kraju narówni z przedsiębiorcami i kapitalistami oraz właścicielami gruntów rolnych i terenów kopalnianych.

Jeżeli jeden kraj ma wyższy dochód od drugiego wskutek stosowania bardziej udoskonalonych metod produkcji, to różnica dochodu idzie częściowo na korzyść przedsiębiorców i kapitalistów, częściowo zaś na korzyść pracowników. Podniesienie płac następuje w podobnych wypadkach dlatego, że udoskonalenia metod produkcji, a przede wszystkim reformy w organizacji produkcji, bardzo często pociągają za sobą zwiększenie wymagań, stawianych pracownikom. Może tu wchodzić w rachubę konieczność zatrudnienia bardziej wykwalifikowanego personelu, a więc bądź lepiej wyszkolonego, bądź też posiadającego specjalne

uzdolnienia, mogą to być również większe wymagania, dotyczące intensywności pracy. W obydwóch wypadkach praca będzie bardziej wyczerpywała energję pracowników, zwłaszcza energję nerwową, a zwiększonemu zużyciu energii ludzkiej musi towarzyszyć odpowiedni wzrost płac, w przeciwnym bowiem razie przedsiębiorcy nie mogliby mieć dostatecznej ilości zgłoszeń do pracy ze strony robotników i pracowników umysłowych. Tą drogą znaczna część nadwyżki dochodu społecznego, osiągniętej wskutek lepszej organizacji pracy i zastosowania bardziej wydajnych metod technicznych produkcji, musi być zużyta na podniesienie płac.

Podobna sytuacja zachodzi również i wtedy, gdy istniejąca pomiędzy dwoma krajami różnica w wysokości dochodu społecznego, przypadającego na jednego mieszkańca, jest rezultatem niejednakowego uposażenia tych krajów w bogactwa naturalne, a przede wszystkim w tereny kopalniane. Odkrycie bogactw mineralnych zawsze stwarza pewne zapotrzebowanie rąk roboczych, zarówno w celu eksploatacji tych bogactw, jak i w celu rozwinięcia związanego z nimi przemysłu przetwórczego. W takiej sytuacji płace muszą ulec odpowiedniejwyżce, a w ten sposób robotnicy i pracownicy umysłowi biorą udział w korzyściach, wynikających z odkrycia w kraju nowych bogactw mineralnych. Wysokie płace w krajach, posiadających większe bogactwa naturalne, lecz stosunkowo słabo zaludnionych, są czynnikiem, sprzyjającym imigracji, gdyż stanowią skuteczną zachętę dla mieszkańców innych krajów do emigracji z kraju ojczystego.

Wędrówki ludności z krajów, posiadających stosunkowo małe bogactwa naturalne, do krajów, zasobniejszych w ziemię lub minerały, przyczyniają się w pewnym stopniu do zmniejszenia rozpiętości płac pomiędzy poszczególnymi krajami. Tą drogą nigdy jednak nie może nastąpić całkowite zrównanie płac we wszystkich krajach, gdyż pewna, i to dość znaczna różnica płac musi istnieć, aby emigracja była wogóle możliwa. Porzucenie stron

rodzinnych, pozostawienie w kraju krewnych, przyjaciół i osób, z którymi emigrant jest związany pewnemi węzłami uczuciowemi, jest dla każdego emigranta wyrzeczeniem się pewnej sumy wartości, a mianowicie warłości uczuciowych. W takich warunkach wyższa płaca zagranicą jest dla emigranta pewnego rodzaju ekwiwalentem przykrości, ponoszonych przez niego wskutek porzucenia kraju ojczystego. Różnicę pomiędzy płacą, otrzymywaną przez emigranta zagranicą, a płacą w kraju należy traktować jako cenę tych dóbr osobistych o charakterze uczuciowym, które wynikają dla każdego człowieka z pobytu w kraju ojczystym, a więc wśród krewnych, przyjaciół, oraz wśród dóbr materialnych, które dla niego przedstawiają pewną wartość uczuciową. Im silniejsze są więc węzły, łączące ludzi z krajem ojczystym, im wyżej jest przez nich oceniana wartość pobytu w stronach rodzinnych, tem większa musi być rozpiętość płac pomiędzy krajami. Różnice pomiędzy wysokością płac w różnych krajach są zresztą podtrzymywane celowo przez człowieka drogą stosowania licznych utrudnień dla imigracji w celu utrzymania skali zarobków w kraju uprzywilejowanym na odpowiednio wysokim poziomie.

§ 3. Stopa procentowa od kredytów zagranicznych

Dla każdego kraju kapitał przedstawia inną wartość, ponieważ w każdym kraju inne są możliwości inwestycyjne. Potrzeby kapitału są tem większe, im większe są bogactwa naturalne kraju, gdyż taki kraj, który posiada znaczne ilości urodzajnej ziemi lub obfite pokłady mineralne, stanowi odpowiedni teren dla licznych rentownych inwestycji, mających na celu racjonalną eksploatację bogactw naturalnych. Drugim zasadniczym czynnikiem, decydującym o możliwościach inwestycyjnych kraju, jest przyrost ludności. Im wyższy jest przyrost naturalny ludności jakiegoś kraju, tem większe są jego potrzeby kredytowe, gdyż kraje, odznaczające się wysoką stopą przyrostu ludności, potrzebują wielkich kapitałów, zarówno na cele kon-

sumcyjne, jak i na cele produkcyjne. W takich krajach bardzo znaczna część dochodu społecznego musi być przeznaczana na cele konsumcyjne, na wyżywienie i wykształcenie dzieci, a zatem niewielka stosunkowo część dochodu pozostaje na zaspokojenie potrzeb w dziedzinie inwestycji produkcyjnych. Tymczasem potrzeby te są znaczne, gdyż silny przyrost ludności wymaga dużych inwestycji w rolnictwie, w przemyśle i w handlu, aby można było stworzyć nowe warsztaty pracy dla całego przyrostu ludności. To też kraje, odznaczające się silnym przyrostem naturalnym ludności, starają się importować brakujące kapitały z zagranicy i z reguły są krajami dłużniczymi.

Emigracja kapitałów z krajów, przedstawiających stosunkowo niewielkie możliwości inwestycyjne, do krajów, dających możliwość rentownych inwestycji, odbywa się na tej podstawie, że kapitalista uzyskuje tą drogą wyższe oprocentowanie kapitału. Lokaty kapitałów w krajach, posiadających znaczne bogactwa naturalne lub odznaczających się silnym przyrostem naturalnym ludności, mogą pociągać kapitalistów zagranicznych zaofiarowywaniem im wysokiego oprocentowania dlatego, że w takich krajach kapitał przedstawia znacznie większą wartość, niż w krajach, nieposiadających poważniejszych możliwości inwestycyjnych. Wędrówki kapitałów do krajów, które wysoko szacują wartość kapitału, przyczyniają się do zmniejszenia rozpiętości stóp procentowych pomiędzy krajami, ale nie mogą doprowadzić do zupełnego zrównania odsetek na całym świecie. Istnienie pewnych różnic w wysokości stopy procentowej pomiędzy krajami dłużniczymi a krajami wierzycielskimi jest rezultatem następujących dwóch czynników: 1) braku zaufania ze strony wierzyciela co do wypłacalności dłużnika zagranicznego oraz 2) różnych względów politycznych.

Stopa procentowa obejmuje zawsze oprócz właściwego wynagrodzenia za wypożyczenie kapitału również i pewną premję za ryzyko nieściągalności kapitału

i odsetek. Premja ta jest w stosunkach międzynarodowych znacznie większa niż w stosunkach wewnętrznych, a mianowicie dlatego, że do ryzyka niewypłacalności dłużnika zagranicznego dochodzi tu jeszcze niebezpieczeństwo strat, wynikających z ewentualnych trudności walutowych kraju dłużniczego. Często zdarza się taka sytuacja, że dłużnik zagraniczny jest zupełnie wypłacalny, a mimo to wierzyciel zagraniczny nie może otrzymać swojej należności spowodu trudności płatniczych kraju dłużnika. Ograniczenia dewizowe, zawieszenia transferu, odmowy płacenia długów zagranicznych są w stosunkach międzynarodowych zjawiskiem dość częstem, a wobec tego udzielanie kredytów zagranicą jest istotnie połączone ze stosunkowo wielkim ryzykiem, które w bardzo znacznym stopniu usprawiedliwia daleko idącą rezerwę ze strony kapitalistów do angażowania się w operacje kredytowe poza granicami kraju.

Drugą przyczyną utrzymywania się dość wysokiej rozpiętości stóp procentowych pomiędzy krajami dłużniczymi a wierzycielskimi jest to, że kapitał z reguły powstrzymuje się od lokat w takich państwach zagranicznych, które mają sprzeczne interesy polityczne z krajem kapitalisty. Brak dostatecznej ilości kapitału w wysokim stopniu utrudnia rozwój gospodarczy kraju, a tem samem osłabia go politycznie i militarnie.

Udzielenie takiemu krajowi znaczniejszych kredytów zagranicznych będzie zawsze połączone ze spotęgowaniem jego siły ekonomicznej, a co za tem idzie, również i politycznej oraz militarnej. Dlatego państwa, obfitujące w kapitały, w dobrze zrozumianym własnym interesie unikają lokowania swych kapitałów w takich krajach, z którymi nie są w stosunkach przyjacielskich, nawet wówczas, gdy podobne lokaty byłyby wyjątkowo rentowne. Wzmacnianie krajów nieprzyjacielskich przez udzielanie im kredytów może kiedyś poważnie zaszkodzić interesom kraju wierzycielskiego, a straty z tego powodu nie zawsze będą mogły być skompensowane doraźnymi zyskami w formie wyso-

kich odsetek lub dywidend. Antagonizmy polityczne są więc czynnikiem, sprzyjającym w wysokim stopniu utrzymywaniu się znacznych różnic stopy procentowej pomiędzy krajami.

ROZDZIAŁ IV

INFLACJA LOKALNA

§ 1. Pojęcie inflacji lokalnej

Procesy inflacyjne i deflacyjne mogą przebiegać w każdym kraju z innym natężeniem. Wzrost lub spadek cen w jednym kraju może być silniejszy niż w innym. W podobnych wypadkach będziemy mówili o inflacji lub deflacji lokalnej. Przez inflację lokalną będziemy rozumieli tę część procesów inflacyjnych, które pociągają za sobą podniesienie się cen w kraju ponad poziom światowy. Analogicznie pojęcia deflacji lokalnej będziemy używali na oznaczenie takich wypadków, kiedy poziom cen w kraju obniża się w stosunku do poziomu cen zagranicą. Inflacja lokalna może powstać bądź przez podniesienie cen w kraju przy niezmiennych cenach zagranicą, bądź też przez utrzymywanie cen krajowych na tym samym poziomie wówczas, gdy ceny światowe zostały obniżone. Analogicznie deflacja lokalna występuje zarówno wtedy, gdy przy niezmiennych cenach zagranicą poziom cen w kraju ulega obniżeniu, jak i wtedy, gdy ceny krajowe pozostają bez zmiany pomimo wzrostu cen zagranicą.

O ile chodzi o artykuły, które są wytwarzane w każdym kraju, to cena ich może być wyższa w kraju niż zagranicą z następujących trzech głównych przyczyn: 1) skutek mniejszej wydajności pracy ludzkiej w szerokim zna-

czeniu tego pojęcia, a więc zarówno spowodu mniejszej wydajności pracy fizycznej, jak i spowodu mniejszej umiejętności w stosowaniu różnych zdobyczy techniki, gorszej organizacji pracy i t. d., 2) wskutek mniej korzystnych naturalnych warunków produkcji, na przykład spowodu mniejszej urodzajności ziemi, gorszych technicznych warunków eksploatacji kopalń, mniej korzystnego położenia zakładów wytwórczych w stosunku do rynków zbytu, wogóle zaś wskutek działania tych wszystkich czynników, które są podstawą istnienia renty producenta; a wreszcie 3) wskutek wyższych płac lub zysków w porównaniu z osiągniętymi rezultatami produkcji, na przykład spowodu wyższych niż zagranicą płac przy jednakowych kosztach produkcji.

W każdym z trzech wyżej wymienionych wypadków można ustalić wyraźne cechy inflacji, jako procesu nieuzasadnionego podnoszenia płac lub zysków. W wypadku jednakowych płac w kraju i zagranicą przy różnej wydajności pracy inflacja polega na niedostosowaniu płac do wydajności pracy, na utrzymywaniu płac lub zysków powyżej poziomu, uzasadnionego wydajnością pracy pracowników i kierowników przedsiębiorstwa. W drugim wypadku, t. j. wówczas, gdy ceny krajowe są wyższe od zagranicznych spowodu mniej korzystnych naturalnych warunków produkcji, inflacja jest wynikiem dążenia do osiągnięcia zarobków zbyt wysokich w porównaniu z wartością posiadanych bogactw naturalnych. Wreszcie w trzecim wypadku mamy do czynienia z najbardziej typowym objawem inflacji, a mianowicie z podnoszeniem cen ponad wartość rezultatów produkcji, z podnoszeniem płac i zysków powyżej poziomu, uzasadnionego wartością wytworów własnej pracy.

Jeżeli chodzi o takie artykuły, które nie są w kraju wytwarzane, a wskutek tego zapotrzebowanie ich jest pokrywane importem z zagranicy, to ceny ich w kraju importującym są z reguły wyższe o koszty transportu od cen w kraju eksportującym. Podobna różnica cen nie ma jed-

nakże żadnego uzasadnienia w jakiegokolwiek różnicy wartości, ponieważ wartość towarów w miejscu ich konsumpcji jest zawsze jednakowa. Z tego wynikałoby, że wysokie ceny tych towarów w kraju importującym są spowodowane pewnego rodzaju inflacją. Podniesienie cen ponad wartość towaru następuje w podobnych wypadkach już w kraju pochodzenia towaru. Producenci otrzymują za sprzedawane przez siebie towary jednakowe ceny bez względu na to, gdzie dany towar ma być skonsumowany. Tymczasem wartość towarów, znajdujących się na składach u producentów, nie jest jednakowa, ponieważ towary, przeznaczone do konsumpcji miejscowej, mają wartość większą od towarów, przeznaczonych na wywóz do dalszych miejscowości, a w szczególności zagranicę. W ten sposób przy systemie jednakowych cen za wszystkie towary, zarówno te, które mają być skonsumowane w miejscu produkcji, jak i te, które są przeznaczone dla dalszych miejscowości w kraju lub dla zagranicy, cena towarów eksportowanych, obliczana w stosunku do jednostki wartości, już u producenta jest wyższa od ceny towarów, konsumowanych w miejscu produkcji. Transport towaru z miejsca produkcji do miejsca konsumpcji podnosi wprawdzie jego cenę, ale równocześnie zwiększa też i jego wartość, a zatem utrzymuje w kraju importującym tę samą nadmiernie wysoką cenę, jaka już była pobrana przez eksportera w kraju pochodzenia towaru.

Omówiliśmy kolejno różne wypadki, kiedy wyższa cena w kraju niż zagranicą jest skutkiem jakiejś inflacji lokalnej, mającej swoje źródło zwykle w kraju, w szczególnych jednak wypadkach zagranicą. Analogicznie utrzymywanie się cen krajowych na poziomie niższym od światowego musi być traktowane jako skutek takich lub innych lokalnych procesów deflacyjnych. Wobec tego, w celu stwierdzenia, czy w jakimś kraju istnieje inflacja lub deflacja lokalna, należy porównać poziom cen krajowych z cenami zagranicznymi. Jeżeli ceny w kraju utrzymują się na poziomie wyższym od cen światowych, t. j. od cen przeciętnych we

wszystkich krajach, to fakt taki będzie dowodem istnienia w kraju inflacji lokalnej. Jeżeli zaś ceny krajowe są niższe od zagranicznych, to w kraju mamy deflację lokalną.

§ 2. Inflacja a kursy walut

Inflacja lokalna często pociąga za sobą spadek kursu waluty krajowej. Podniesienie cen krajowych powyżej poziomu światowego, o ile tylko jest połączone z obniżeniem parytetu siły nabywczej pieniądza, musi doprowadzić do załamania się kursu waluty krajowej drogą wywołania deficytu w bilansie wymiany towarów i usług oraz naruszenia równowagi popytu i podaży walut obcych. I odwrotnie, obniżenie cen krajowych poniżej poziomu światowego w wypadku, gdy jest połączone z podniesieniem parytetu siły nabywczej waluty krajowej, pociąga za sobą tendencję do zwyżki kursu tej waluty.

Spadek kursu waluty jest naturalną konsekwencją inflacji dlatego, że działa do pewnego stopnia w odwrotnym kierunku niż inflacja. Jeżeli inflacja jest podniesieniem płac i zysków ponad normy, uzasadnione osiągniętymi rezultatami produkcji, to spadek kursu waluty sprowadza wszystkie realne płace i znaczną część zysków do poziomu, usprawiedliwionego rozmiarami dochodu społecznego. Realny spadek płac, zysków z kapitału i pewnej części zysków przedsiębiorcy następuje wskutek podniesienia się wyrażonych w walucie krajowej cen artykułów importowanych i eksportowanych. Wywołany przez inflację lokalną spadek kursu waluty nie redukuje jednakże tylko tych płac i zysków, których wzrost przyczynił się do powstania inflacji lokalnej, lecz wszystkie wogóle płace i stosunkowo bardzo znaczną część zysków. Spadku kursu waluty nie można wobec tego traktować jako automatycznego usuwania inflacji lokalnej. Nadmierne płace i zyski zostają przez spadek waluty obniżone tylko częściowo, a resztę konsekwencyj inflacji ponoszą pracownicy tych zawodów, w których inflacji płac i zysków wogóle nie było.

Jakkolwiek spadek kursu waluty jest naturalną konsekwencją inflacji lokalnej, to jednakże podnoszenie cen krajowych ponad ceny zagraniczne wywołuje załamanie się kursu waluty krajowej stosunkowo rzadko, a mianowicie tylko wówczas, gdy jest połączone z obniżeniem się parytetu siły nabywczej pieniądza oraz gdy odchylenie od parytetu nie jest utrwalone przez import kapitałów z zagranicy. Wobec tego można wyodrębnić cztery różne wypadki, kiedy inflacja lokalna zasadniczo nie pociąga za sobą żadnych konsekwencji dla kursu waluty.

Przedewszystkiem inflacja lokalna nie wywołuje spadku kursu waluty krajowej wówczas, gdy dotyczy takich artykułów lub usług, które z natury rzeczy nie mogą brać udziału w wymianie międzynarodowej, na przykład cen łatwo psujących się artykułów spożywczych, elektryczności, gazu, biletów kolejowych, tramwajowych i t. d., następnie cen restauracyjnych, hotelowych, cen wszelkiego rodzaju usług osobistych i t. d. Podniesienie cen tego rodzaju dóbr i usług zasadniczo nie wpływa na kurs waluty krajowej, gdyż nie może się odbić w silniejszym stopniu na rozmiarach importu i eksportu, a tem samym również i na sytuacji walutowej kraju. Inflacja lokalna może zwiększyć import tylko o tyle, o ile stosunkowo drogie artykuły krajowe mogą być zastępowane towarami zagranicznymi; w danym wypadku substytucja może się zdarzać tylko wyjątkowo. Co się zaś tyczy eksportu, to może on być w podobnych wypadkach nieznacznie zmniejszony wskutek tego, że konsumenci krajowi, spowodu drożyzny tych artykułów, które nie mogą być przedmiotem wymiany międzynarodowej, będą nabywali większe ilości takich artykułów, które są przez dany kraj eksportowane zagranicę.

Drugi wypadek inflacji lokalnej, niewywierającej żadnego wpływu na sytuację walutową kraju, zachodzi wówczas, gdy inflacja dotyczy wprawdzie takich artykułów, które mogą być przedmiotem wymiany międzynarodowej, ale nie wykracza poza granice, zakreślone kosztami trans-

portu towarów. Cena artykułów, wytwarzanych w kraju, może wzrastać ponad poziom światowy, nie pociągając za sobą importu takich samych artykułów z zagranicy, dotąd, dopóki różnica pomiędzy ceną w kraju a ceną zagranicą nie będzie większa od kosztów transportu danego rodzaju towarów z zagranicy, gdyż w podobnym wypadku import nie może się opłacać. Z chwilą jednak, gdy różnica cen przewyższy koszty transportu, towary zagraniczne będą się kalkulowały taniej, a wskutek tego będą przywożone do kraju. Analogicznie obniżanie cen towarów krajowych nie może wywoływać eksportu dotąd, dopóki ceny krajowe nie spadną na tyle, że różnica cen krajowych w porównaniu z zagranicznymi będzie większa od kosztów transportu towarów zagranicę. W ten sposób procesy inflacyjne i deflacyjne mogą się odbywać swobodnie, nie pociągając za sobą żadnej zmiany w sytuacji walutowej kraju, o ile tylko nie przekraczają granic, wyznaczonych przez koszty transportu towarów z kraju zagranicę lub też z zagranicy do kraju.

Trzeci wypadek inflacji lokalnej, nie pociągającej za sobą spadku kursu waluty krajowej, zachodzi wówczas, gdy parytet siły nabywczej pieniądza jest zmieniany drogą różnych zarządzeń z dziedziny polityki handlowej. Ochrona celna i zakazy przywozu działają tutaj tak, jak podniesienie kosztów transportu towarów importowanych, a premje eksportowe i dumping — w sposób, analogiczny do zmniejszania kosztów transportu towarów eksportowanych. Zarządzenia z dziedziny polityki handlowej przedstawiają się wobec tego, jako sztuczne rozszerzenie granic, zakreślonych przez koszty transportu towarów. W tych granicach mogą się odbywać wahania cen pod wpływem procesów inflacyjnych lub deflacyjnych, nie pociągając za sobą żadnych następstw dla sytuacji walutowej kraju.

Czwarty wreszcie i ostatni wypadek inflacji lokalnej, nie pociągającej za sobą spadku kursu waluty krajowej, zachodzi wówczas, gdy ujemne konsekwencje obniżenia parytetu siły nabywczej pieniądza są niwelowane drogą importu

kapitałów z zagranicy, a w szczególności drogą zaciągania kredytów zagranicznych. Kredyty zagraniczne są więc środkiem utrzymywania w kraju inflacji lokalnej a nawet jej wywoływania. W związku z tem można mówić o istnieniu swoistej inflacji lokalnej w postaci inflacji kredytów zagranicznych.

§ 3. Inflacja kredytów zagranicznych

Jeżeli wskutek inflacji lokalnej pewne grupy ludności uzyskały nadmierne dochody w stosunku do rezultatów ich produkcji, to ogólne rozmiary konsumpcji krajowej mogą być zwiększone w podobnym wypadku przez wzmożony import towarów zagranicznych oraz zredukowany eksport, ale tylko wówczas, gdy uzyskanie kredytów zagranicznych pozwoli na utrzymywanie przez czas dłuższy deficytu w bilansie wymiany towarów i usług. W ten sposób kredyty zagraniczne pozwalają na nienormalnie wysokie rozmiary konsumpcji w stosunku do dochodu społecznego kraju. Gdyby nie import kapitałów zagranicznych, realna wysokość płac musiałaby ulec obniżeniu do poziomu, przy którym ceny krajowe mogłyby być utrzymywane w takim stosunku do cen zagranicznych, aby bilans wymiany towarów i usług był zrównoważony. Gdyby nie było importu kapitałów zagranicznych, pewne grupy ludności rozporządzałyby mniejszymi dochodami realnymi, nie mogłyby więc konsumować zbyt wielkiej ilości towarów w stosunku do rozmiarów produkcji krajowej, gdyż nie byłoby importu, któryby pozwalał na rozszerzenie rozmiarów konsumpcji powyżej poziomu, uzasadnionego rozmiarami produkcji. W ten sposób import kapitałów zagranicznych jest środkiem, który pozwala pewnym grupom ludności na korzystanie z niezapracowanych, inflacyjnych dochodów.

Inflacyjny charakter importu kapitałów zagranicznych występuje szczególnie wyraźnie wówczas, gdy uzyskanie kredytów zagranicznych jest wcześniejsze od zwiększonego przywozu towarów, a nie jest dopiero konsekwencją deficy-

tów w bilansie handlowym. Otrzymanie jakichkolwiek kredytów zagranicznych zwiększa siłę nabywczą tych osób, które kredyt otrzymały, o całą wysokość kredytu. Dla kraju, importującego tą drogą kapitały zagraniczne, jest to zupełnie nowa siła nabywcza, której działanie jest bardzo podobne do działalności inflacji kruszcowej. Realizacja siły nabywczej, uzyskanej czy to drogą kredytów zagranicznych, czy też drogą wydobywania kruszcu na cele monetarne, zwiększa rozmiary popytu na towary i usługi, a w konsekwencji pociąga za sobą odpowiedni wzrost cen towarów krajowych i usług. Istniejąca dotychczas równowaga cen krajowych i zagranicznych zostaje w ten sposób naruszona. Konsumenci krajowi będą skłaniali się coraz więcej do nabywania towarów pochodzenia zagranicznego zamiast towarów, wytwarzanych w kraju, co pociągnie za sobą wzrost importu. Równocześnie podniosą się ceny towarów eksportowanych, a mianowicie wskutek wzrostu zapotrzebowania wewnątrz kraju; rozmiary eksportu ulegną odpowiedniej redukcji. W ten sposób powstanie deficyt bilansu wymiany towarów i usług, który będzie zresztą pokryty całkowicie gotówką, uzyskaną drogą zaciągnięcia pewnych kredytów zagranicznych.

Sumy, otrzymane z zagranicy tytułem kredytów, odpłyną zagranicę w zasadzie całkowicie. W tych wypadkach, kiedy kredyty zagraniczne zostaną zużyte na dokonanie zamówień w kraju, staną się one pochodną siłą nabywczą w rękach osób, które wykonywały jakiekolwiek prace na zamówienia z funduszków zagranicznych. Osoby te będą mogły skolei zrealizować w naturze posiadaną siłę nabywczą, którą w części zużyją na nabywanie towarów zagranicznych oraz takich towarów krajowych, które w przeciwnym razie byłyby wywiezione zagranicę. Jeżeli zaś siła nabywcza tych osób będzie zużyta na kupno towarów krajowych, to znów wystąpi na rynek siła nabywcza, również pochodna, tych osób, które brały udział w produkcji; ta siła nabywcza może być znów zużyta na

kupno towarów zagranicznych i t. d. Rozumując w dalszym ciągu w taki sam sposób, musimy dojść do wniosku, że cały obieg uzyskanej drogą kredytu zagranicznego siły nabywczej musi się skończyć tem, że odpowiednia ilość towarów zostanie sprowadzona z zagranicy albo też pewna ilość towarów krajowych nie będzie wywieziona zagranicę, gdyż zostanie skonsumowana na miejscu. W ten sposób import kapitałów zagranicznych pociągnie za sobą takie zmiany w bilansie wymiany towarów i usług, które będą wymagały całkowitego zużycia dewiz, otrzymanych z zagranicy tytułem kredytu, na pokrycie deficytu w bilansie handlowym i płatniczym. Tylko w tym wypadku, gdyby pod pośrednim wpływem importu kapitałów zagranicznych nastąpiło rozszerzenie obiegu pieniężnego wewnątrz kraju, które wymagałoby stworzenia większej rezerwy kruszcowo-walutowej, część sum, uzyskanych drogą zaciągnięcia zobowiązań zagranicznych, mogłaby być zużyta nie na zakup towarów zagranicznych, lecz na powiększenie rezerw kruszcowo-walutowych w kraju.

Inflacja kapitałów zagranicznych nie jest jednakże tak trwała, jak inflacja złota, gdyż kiedyś musi nadejść moment zapłaty zobowiązań, zaciągniętych wobec zagranicy. Inflacja kapitałów zagranicznych ma więc tylko charakter czasowy, z chwilą bowiem, gdy nadchodzi okres ustania dopływu kredytów zagranicznych i rozpoczyna się okres spłacania zaciągniętych zobowiązań, zamiast dotychczasowej inflacji musi nastąpić deflacja. Umożliwia ona uzyskanie w bilansie handlowym takich nadwyżek, aby otrzymane z tego tytułu waluty obce wystarczyły na uregulowanie zobowiązań zagranicznych. Jeżeli w okresie zaciągania kredytów zagranicznych bilans handlowy i bilans wymiany towarów i usług jest bierny, to w okresie spłacania tych kredytów musi być czynny.

Deflacja kapitałów zagranicznych jest, naogół biorąc, bardzo trudna dla kraju, który w swoim czasie nie mógł się powstrzymać od inflacji, a przez dłuższe jej trwanie,

umożliwione importem kapitałów zagranicznych, przyzwyczaił się do życia ponad stan, do konsumowania większej ilości dóbr, niż te, które zdołał sam wytworzyć. Deflacja jest względnie łatwa tylko wówczas, gdy wskutek importu kapitału zagranicznego były dokonane znaczne inwestycje, umożliwiające bądź eksploatację niewykorzystywanych dotąd bogactw naturalnych, bądź też bardzo znaczne zmniejszenie kosztów produkcji pewnych dóbr, wynikające z zastosowania nowych, oryginalnych wynalazków, stanowiących wyłączną własność danego kraju. W przeciwnym razie trudno znaleźć źródła, z których mógłby być rozszerzony eksport towarów zagranicę, umożliwiający uzyskanie nadwyżek eksportu nad importem, wystarczających do spłacenia zaciągniętych wobec zagranicy zobowiązań pieniężnych.

O ile fundusze, uzyskane drogą kredytów zagranicznych, nie były użyte ani na eksploatację bogactw naturalnych, ani też na eksploatację nowych wynalazków, w momencie nadejścia terminu płatności kredytów zagranicznych muszą pojawić się poważne trudności w osiągnięciu dostatecznych nadwyżek eksportowych, stanowiących jedyne źródło, z którego mogą być otrzymane waluty zagraniczne, potrzebne na spłatę zobowiązań zagranicznych. Trudności tego rodzaju będą tem większe, im mniej rentowne było zużycie kapitałów zagranicznych, będą więc z reguły większe wówczas, gdy kredyty zagraniczne były zużyte na cele konsumcyjne, na podniesienie stopy życia w kraju, niż wtedy, gdy zostały przeznaczone na cele produkcyjne, a w szczególności na inwestycje w przemyśle. Nawet wówczas, gdy kredyty zagraniczne były zużyte wyłącznie na zastosowanie w kraju takich inwestycji, które obniżają koszty produkcji, będą znaczne trudności zdobycia środków na spłacenie zobowiązań zagranicznych. Samo obniżenie kosztów produkcji do poziomu, istniejącego zagranicą, nie wystarcza aby mógł nastąpić zwiększony eksport towarów krajowych zagranicę oraz aby produkty krajowe mogły konkurować co do ceny z wyrobami zagranicznymi na rynku wewnętrznym.

Jeżeli nadwyżki eksportu, potrzebne na spłatę zaciągniętych wobec zagranicy zobowiązań pieniężnych, nie mogą być na czas osiągnięte, musi nastąpić szybkie wyczerpywanie się rezerw kruszcowo-walutowych kraju. W podobnej sytuacji kraj ma do wyboru dwie alternatywy: albo odmówić wogóle spłaty długów zagranicznych, albo też dopuścić do spadku kursu waluty krajowej. W tym drugim wypadku poziom cen w kraju, wyrażony w walucie obcej, spada poniżej poziomu światowego, umożliwiając wytwarzanie się nadwyżek eksportowych, a następnie również i spłatę długów zagranicznych.

§ 4. Inflacja pieniądza papierowego

Równowaga cen krajowych i zagranicznych może być naruszona nie tylko wówczas, gdy w kraju następuje nadmierny wzrost płac lub zysków, gdy pojawia się import kapitałów zagranicznych, nie tylko wtedy, gdy w kraju odbywa się produkcja złota na cele monetarne, lecz także i wówczas, gdy państwo wypuszcza w obieg nadmierne ilości pieniądza papierowego. Inflacja pieniądza papierowego, pociągając za sobą podniesienie się cen krajowych ponad dotychczasowy poziom, powoduje wzmożenie importu i zahamowanie eksportu, a w konsekwencji zmniejszenie się stanu rezerw kruszcowo-walutowych, które może ostatecznie wywołać załamanie się kursu waluty krajowej. Spadek kursu waluty krajowej przywraca zachwianą równowagę cen krajowych i zagranicznych. W ten sposób konsekwencje inflacji pieniądza papierowego niczem w zasadzie nie różnią się od zmian, wywoływanych w bilansie wymiany towarów i usług przez inne rodzaje inflacji.

Różnice w konsekwencjach inflacji pieniądza papierowego w porównaniu z innymi rodzajami inflacji zjawiają się dopiero wówczas, gdy inflacja pieniądza papierowego przybiera większe rozmiary. W podobnym wypadku wywołany przez inflację spadek kursu waluty krajowej przywraca wprawdzie naruszoną przez inflację równowagę cen i bilansu wymiany

towarów i usług, ale nowa fala inflacji natychmiast tę przywrócić równowagę spowrotem narusza. Występuje tu zjawisko stałego zakłócania równowagi cen i bilansu wymiany towarów i usług, a mianowicie w miarę występowania coraz to nowych procesów inflacyjnych, którego nie obserwujemy w tak silnym stopniu przy innych rodzajach inflacji. Wytwarza się stały spadek kursu waluty krajowej, idący naogół wślad za posuwającymi się naprzód procesami inflacyjnymi.

Na tle stałego spadku kursu waluty krajowej występuje zjawisko tezauryzacji złota oraz walut obcych, które jest właściwie spekulacją na wyżkę cen złota i kursów walut obcych, albo też, co na jedno wychodzi, spekulacją na niżkę kursu waluty krajowej. Spekulacja tego rodzaju podnosi ceny złota i kursy walut obcych powyżej poziomu, uzasadnionego rozmiarami inflacji pieniądza papierowego. Wówczas ceny krajowe, wyrażone w walutach obcych, stają się niższe od cen zagranicznych, co pociąga za sobą zwiększenie eksportu przy równoczesnym zmniejszeniu importu. Aktywizacja bilansu wymiany towarów i usług umożliwia w takim wypadku uzyskiwanie większych zapasów walut obcych na cele tezauryzacji. Podobną formę inflacji pieniądza papierowego nazywamy hiperinflacją.

W okresie hiperinflacji odwraca się zupełnie dotychczasowy porządek, w którym jedno zjawisko inflacyjne następowało po drugim. Porządek ten podczas zwykłej inflacji pieniądza papierowego polega na zachowywaniu następującej kolejności trzech głównych zjawisk inflacyjnych: 1) emisji nowych ilości pieniądza papierowego, 2) wzrostu cen krajowych, 3) spadku kursu waluty krajowej. Ten naturalny, tworzący pewien łańcuch przyczyn i skutków porządek odwraca się całkowicie w okresie hiperinflacji. Pierwotną przyczyną wszelkich zjawisk hiperinflacyjnych na rynku pieniężnym i towarowym jest tutaj spadek kursu waluty krajowej, wywołany przez spekulację. Konsekwencją tego jest wzrost cen krajowych; początkowo podnoszą się ceny artyku-

łów, przywożonych z zagranicy oraz wywożonych zagranicę, a następnie, w miarę potęgowania się procesów hiperinflacyjnych, wszelkie wogóle ceny, a więc zarówno ceny towarów, jak i ceny wszelkiego rodzaju usług, a w szczególności płace. Wzrost cen i płac pociąga za sobą wzrost wydatków państwowych, które przy prawie niezwiększonych dochodach wywołują odpowiedni deficyt budżetu państwowego, pokrywany z reguły drogą nowych emisji pieniądza papierowego. Wypuszczanie w obieg dodatkowych ilości pieniędzy papierowych na pokrycie deficytu budżetowego daje nowy impuls spekulacji walutowej, która pociąga za sobą nową niższkę kursu waluty krajowej, ta zaś droga dalszej wyżki cen i płac prowadzi do nowych deficytów budżetowych, nowych emisji pieniądza i t. d.

Dłuższe trwanie inflacji skłania mieszkańców kraju do obliczania cen różnych obiektów majątkowych, towarów i usług według cen złota lub według kursów pełnowartościowych walut obcych. Ustalanie cen w walucie krajowej staje się niemożliwością z chwilą, gdy ulega ona stałej deprecjacji. Konieczność ciągłego przeszacowywania cen, określonych w walucie krajowej, i poddawania ich nieustannej rewizji wywołuje potrzebę oparcia kalkulacji produkcji na jakichś mniej więcej stałych jednostkach wartości. Dlatego też w miarę rozwoju hiperinflacji utrwała się w kraju zwyczaj obliczania wszelkich wartości i cen w złocie lub w walutach pełnowartościowych, a następnie przeliczanie ich na walutę krajową według każdorazowego kursu. Jest to t. zw. waloryzacja cen. Obejmuje ona początkowo ceny obiektów majątkowych, następnie ceny towarów i usług, a w szczególności płac.

Waloryzacja cen jest stopniowem przygotowywaniem gruntu do reformy walutowej, do wprowadzenia jakiejś stałej jednostki pieniężnej na miejsce tej, która ulega ciągłej deprecjacji. Pod wpływem waloryzacji cen każda nowa emisja pieniądza papierowego wywołuje natychmiastową reakcję w postaci spadku kursu waluty krajowej przy równoczesnem wzroście wszystkich niemal cen krajowych, co w bardzo silnym

stopniu przyczynia się do zwiększenia deficytów budżetowych i do silnego wzrostu tempa emisji pieniądza papierowego. Deprecjacja waluty krajowej staje się tak szybka, że pieniądź traci wartość niemal z godziny na godzinę. W takich warunkach następuje powszechna ucieczka od waluty krajowej, co pociąga za sobą dalsze silne zwiększenie się tempa jej deprecjacji, której może położyć kres tylko przeprowadzenie reformy walutowej.

CZĘŚĆ SZÓSTA

TEORIA
KONJUNKTURY GOSPODARCZEJ

W tym celu należało przede wszystkim dostrzec, że państwo jest nie tylko organem, który wyraża wolę społeczną, ale przede wszystkim jest organem, który wyraża wolę państwa. W tym celu należało przede wszystkim dostrzec, że państwo jest nie tylko organem, który wyraża wolę społeczną, ale przede wszystkim jest organem, który wyraża wolę państwa.

CZĘŚĆ SZOSTA

TEORIA

KONJUNKTURY GOSPODARSTWA

ROZDZIAŁ I

NADPRODUKCJA

§ 1. Pojęcie nadprodukcji

Przez nadprodukcję rozumiemy utrzymywanie się rozmiarów produkcji powyżej rozmiarów konsumpcji lub ewentualnie powyżej rozmiarów zbytu ostatecznego, t. j. zbytu wśród konsumentów. Istnienie różnicy pomiędzy rozmiarami produkcji a rozmiarami konsumpcji jest w tym wypadku równoznaczne z gromadzeniem się zapasów towarowych, a więc z powstawaniem nadmiaru kapitału obrotowego. Podobne zjawisko dowodzi tego, że nadmierne są także i rozmiary kapitału produkcyjnego, w tej mianowicie gałęzi, w której zachodzi gromadzenie się nadmiernych zapasów. W ten sposób nadprodukcja jest objawem nadmiaru kapitału produkcyjnego.

W wypadku dóbr konsumcyjnych, zużywających się stopniowo drogą amortyzacji, nadprodukcją będzie nadmiar produkcji w stosunku do ostatecznego zbytu, a nie nadmiar produkcji tego rodzaju dóbr w stosunku do rozmiarów ich amortyzacji. Naprzykład przez nadprodukcję odzieży należy rozumieć takie wypadki, kiedy rozmiary produkcji artykułów odzieżowych są wyższe od rozmiarów ostatecznego zbytu odzieży, ściślej biorąc, od rozmiarów przeistoczenia odzieży z kapitału obrotowego na kapitał konsumcyjny. Przy produkcji na zbyt podobne przeistoczenie następuje

z chwilą, gdy dane dobro dostaje się do rąk ostatniego nabywcy, t. j. konsumenta; w gospodarstwie naturalnem przy produkcji na własne potrzeby — wówczas, gdy proces produkcji został już zakończony i dane dobro jest przeznaczone do używania w charakterze dobra konsumcyjnego.

Zjawisko nadprodukcji może istnieć nietylko wówczas, gdy widzimy nagromadzenie się zapasów, lecz również i wtedy, gdy pewne dobra, które okażą się nadmierne dopiero w przyszłości, znajdują się jeszcze w stadium produkcji. Nadprodukcja objawia się dopiero po ukończeniu ostatniego stadium produkcji i wymiany, a mianowicie z chwilą, gdy zapasy towarów, rzucone na rynek, nie znajdują dostatecznej liczby nabywców. Nadprodukcja istnieje jednak znacznie wcześniej, bo już w okresie produkcji, nawet w początkowych jej stadjach, naprzykład w czasie wytwarzania surowców, z których dopiero w przyszłości mogą być wytworzone odpowiednie wyroby gotowe. Może ona istnieć również w tym wypadku, kiedy odpowiednie surowce znajdują jeszcze łątki zbyt, a nawet i wówczas, gdy rozmiary produkcji surowców i półfabrykatów są mniejsze od rozmiarów zbytu. Producenci, którzy zamawiają surowce lub półfabrykaty w celu poddania ich dalszej obróbce, kupcy, którzy zaopatrują się w większe zapasy wyrobów gotowych, mogą jeszcze spodziewać się dalszego wzrostu zbytu, a mimo to nadprodukcja może już istnieć, ponieważ producenci i kupcy mogą dowiedzieć się o istnieniu jej dopiero wówczas, gdy wyłożone na sprzedaż towary nie znajdują dostatecznej liczby nabywców.

Nadprodukcja zachodzi nietylko wówczas, gdy są wytwarzane nadmierne ilości wyrobów gotowych lub też surowców i półfabrykatów, lecz również i wtedy, gdy znajdują się w budowie nowe urządzenia wytwórcze lub nawet całe fabryki, które po ich ukończeniu okażą się zbędne. Tego rodzaju nadprodukcja może ujawnić się tylko wtedy, gdy nowe zakłady wytwórcze zostaną uruchomione i będą rzucały na rynek nadmierne ilości towarów. Nadprodukcja

kapitału wytwórczego jest więc zbliżona pod względem swego charakteru do nadprodukcji surowców i półfabrykatów, gdyż także ujawnia się nie odrazu, nawet nie po ukończeniu danego stadium produkcji, lecz dopiero w jakiś czas po puszczeniu w ruch nowych urządzeń wytwórczych, a mianowicie dopiero po rzuceniu na rynek odpowiednich wyrobów gotowych.

W konsekwencji przez nadprodukcję należy rozumieć nadmierną w stosunku do rozmiarów zbytu ostatecznego przeznaczoną na zbyt produkcję wyrobów gotowych lub też odpowiednich surowców, półfabrykatów albo nawet odpowiednich urządzeń wytwórczych.

Przez nadprodukcję ogólną rozumiemy utrzymywanie się ogólnych rozmiarów produkcji powyżej tych granic, jakie są zakreślone przez możliwości zbytu. Nie znaczy to bynajmniej, aby nadprodukcja musiała w podobnym wypadku istnieć we wszystkich dziedzinach produkcji, chodzi tylko o to, aby były zbyt wysokie ogólne rozmiary produkcji. Stan nadprodukcji ogólnej może więc istnieć nawet wówczas, gdy w pewnych działach wytwórczości rozmiary produkcji są niższe od możliwości zbytu w tych działach, o ile tylko w innych dziedzinach wytwórczości rozmiary produkcji będą przewyższały możliwości zbytu o tyle, że nadmiar produkcji w tych dziedzinach przeważy niedobór produkcji w innych działach. Nie jest konieczne, aby nadprodukcja istniała we wszystkich albo w większości działów produkcji. Nie jest również konieczne, aby nadmiar produkcji był mniejwięcej równomierny w różnych działach produkcji. Do pojawienia się nadprodukcji ogólnej teoretycznie najzupełniej wystarczy, aby wystąpiła ona tylko w jednym dziale gospodarstwa społecznego. O ile bowiem niema poważniejszych niedoborów produkcji w żadnym dziale wytwórczości, a istnieje nadprodukcja w jednym dziale, to w takim razie istnieje również i nadprodukcja ogólna.

Nadprodukcja w jednej dziedzinie wytwórczości ma zawsze tendencję do rozszerzania się również i na inne dziedziny. Przy produkcji

nadmiaru wyrobów gotowych, albo też odpowiednich surowców i półfabrykatów oraz ewentualnie potrzebnych do tego urządzeń wytwórczych zatrudniona jest pewna liczba osób, które z tytułu wykonywanych czynności otrzymują określony dochód i rozporządzają pewną siłą nabywczą, a w ten sposób przyczyniają się do zwiększania rozmiarów produkcji i w innych dziedzinach. Przypuśćmy, że w pewnym okresie czasu istnieje ścisła równowaga pomiędzy rozmiarami produkcji i zbytu we wszystkich dziedzinach wytwórczości. Jeżeli wówczas w jakiejś jednej gałęzi gospodarstwa społecznego rozmiary produkcji zostaną nadmiernie rozszerzone, to w takim razie muszą być zwiększone rozmiary produkcji również i w innych dziedzinach, a mianowicie w tym celu, aby można było zaspokoić zapotrzebowanie na towary ze strony tych osób, które znajdują zatrudnienie przy produkcji nadmiaru towarów w tej wyjątkowej gałęzi wytwórczości krajowej. W ten sposób mamy już do czynienia z nadmiarem produkcji nie tylko w jednej gałęzi, ale właściwie we wszystkich. Oczywiście nadmiar produkcji jest duży tylko w jednej dziedzinie wytwórczości; w pozostałych dziedzinach jest on znacznie słabszy, ponieważ jest tam tylko pewnego rodzaju zjawiskiem pochodnym. W podobnych wypadkach jedna gałąź wytwórczości jest jakgdyby ogniskiem nadprodukcji, promieniującym we wszystkich kierunkach. W taki sposób nadprodukcja z indywidualnej staje się ogólną, obejmującą w mniejszym lub większym zakresie wszystkie gałęzie wytwórczości.

§ 2. Możliwość nadprodukcji ogólnej

Istnieje teoria, według której ogólna nadprodukcja nie jest wogóle możliwa. Teoria ta wychodzi z założenia, że każda osoba, która w taki lub inny sposób otrzymała pewien udział w dochodzie społecznym, musi go w jakiś sposób zużytkować, a więc bądź na cele konsumpcyjne, bądź też na cele produkcyjne; jeżeli zaś zechce dokonać pewnych oszczędności pieniężnych, to nabywcą towarów na rynku będzie dłużnik

osoby oszczędzającej. We wszystkich wypadkach każdy udział w dochodzie będzie zrealizowany w naturze bądź przez osobę, otrzymującą ten udział, bądź też przez jej dłużnika. W ten sposób ogólne rozmiary zapotrzebowania towarów, muszą być zawsze równe ogólnym rozmiarom produkcji towarów, a w konsekwencji nadprodukcja ogólna nie może wogóle istnieć. Twierdzenie to jest znane pod nazwą prawa rynków i było sformułowane już przez Say'a. Według tej teorii możliwa jest tylko taka nadprodukcja, która występuje w jednej lub co najwyżej w kilku gałęziach produkcji, przy czym musi być ona zawsze zrównoważona niedostateczną produkcją w innych działach wytwórczości.

Teoria Say'a stoi w oczywistej sprzeczności z obserwacjami istniejących w rzeczywistości zjawisk gospodarczych, gdyż stwierdzono ponad wszelką wątpliwość pojawianie się od czasu do czasu zupełnie wyraźnych objawów ogólnej nadprodukcji, połączonej z gromadzeniem się nadmiernych zapasów. Dotychczas jednak wykazanie błędności teorii Say'a nasuwa pewne trudności zwłaszcza wobec prostoty i wewnętrznej logiki całej konstrukcji prawa rynków. Zagadnienie nadprodukcji ogólnej jest ściśle związane z mechanizmem wymiany, to też najlepiej analizować je na podstawie odpowiedniej interpretacji cyklu wymiany, gdyż tylko w ten sposób można dokładnie zrozumieć funkcjonowanie mechanizmu wymiany.

Przypuśćmy, że w ciągu pierwszej fazy pewnego zamkniętego cyklu wymiany wyprodukowano pewną ilość towarów oraz że towary te przeszły przez wszystkie stadia produkcji i wymiany. Przypuśćmy dalej, że w ciągu drugiej fazy tego samego cyklu wymiany dokonano odpowiedniego upłynnienia wszystkich kredytów towarowych, udzielonych przy sprzedaży towarów podczas pierwszej fazy cyklu. W takim razie na początku trzeciej i ostatniej fazy cyklu wymiany będziemy mieli z jednej strony pewną ilość towarów, a z drugiej — odpowiednią ilość pieniędzy lub innych środków obiegowych. Posiadacze gotówki będą mogli rozkupić

wszystkie towary, wytworzone w ciągu badanego cyklu wymiany. Mają oni jednak swobodę wyboru: albo wydać wszystkie posiadane pieniądze i zrealizować całkowicie w naturze swoje udziały w dochodzie społecznym, albo też dokonać pewnych oszczędności pieniężnych. W tym ostatnim wypadku nie zostanie sprzedana przez kupców taka część posiadanych przez nich towarów, jaka odpowiada rozmiarom dokonanych oszczędności pieniężnych.

Fakt nagromadzania się nadmiernych ilości zapasów na składach u kupców wskutek dokonywania oszczędności pieniężnych nie jest jeszcze sam przez się objawem nadprodukcji, gdyż zalegające na składach towary mogą być rozkupione przez te osoby, które będą korzystały z kredytu na podstawie zgromadzonych oszczędności pieniężnych innych osób. Jeżeli kredyty zostaną zużyte na dokonanie pewnych inwestycji, a na składach u kupców znajdują się zapasy dóbr konsumcyjnych, wówczas zapasy te będą rozkupione przez te osoby, które znajdą zatrudnienie przy robotach inwestycyjnych. W podobnym wypadku ekwiwalentem oszczędności pieniężnych będą już nie zapasy towarów na składach u kupców, lecz dokonane inwestycje, innymi słowy, nie kapitał obrotowy, lecz kapitał produkcyjny.

Przez finansowanie inwestycji drogą kredytu można pozbywać się zapasów towarów, zalegających na składach u kupców. Gdyby te zapasy nie istniały, nie można by było wogóle dokonywać żadnych inwestycji. Nawet w warunkach pierwotnej gospodarki naturalnej przed rozpoczęciem jakichkolwiek robót inwestycyjnych, np. przed przystąpieniem do pracy nad budową jakiegoś dachu nad głową, należy zabezpieczyć się w odpowiedni zapas dóbr konsumcyjnych, który wystarczyłby na zaspokojenie wszystkich koniecznych potrzeb w czasie trwania robót inwestycyjnych.

Drogą finansowania inwestycji można uchronić się od nadprodukcji, ale tylko pod tym warunkiem, że rozmiary inwestycji w każdej gałęzi produkcji będą zwiększane w takim stopniu, jaki jest uzasadniony wzrostem rozmiarów

konsumpcji. Nadmierne rozszerzenie aparatu wytwórczego w jakiegokolwiek gałęzi produkcji jest już samo przez się nadprodukcją i wykazuje tendencję do rozszerzenia się na wszystkie pozostałe dziedziny wytwórczości.

§ 3. Przyczyny nadprodukcji

Dokonywanie inwestycji produkcyjnych zależy od następujących dwóch głównych czynników: 1) od ilości posiadanych przez przedsiębiorców środków materialnych na przeprowadzenie inwestycji oraz 2) od poglądów, panujących wśród przedsiębiorców na opłacalność inwestycji. W takich warunkach zagadnienie badania przyczyn nadprodukcji, a tem samem przyczyn cykliczności rozwoju gospodarczego, sprowadza się do analizy wymienionych dwóch czynników pod kątem widzenia możliwości dokonywania nadmiernych inwestycji produkcyjnych w stosunku do potrzeb społeczeństwa.

Inwestycje produkcyjne są finansowane głównie z zysków przedsiębiorców, a w mniejszej mierze z oszczędności pieniężnych, gromadzonych przez inne klasy ludności i przekazywanych przedsiębiorstwom w drodze kredytu pieniężnego lub też w drodze emisji akcji udziałów. Wobec tego większa ilość środków na finansowanie inwestycji może się łatwo znaleźć z chwilą każdego znacniejszego rozszerzenia produkcji, a zatem z chwilą poważniejszego wykorzystania istniejącego aparatu wytwórczego. W podobnych okresach rentowność przedsiębiorstw jest stosunkowo bardzo wysoka wskutek pełnego wykorzystania urządzeń wytwórczych oraz wskutek stałego wzrostu zapotrzebowania towarów na rynku. Równocześnie wysokie rozmiary produkcji, a tem samem i stosunkowo bardzo znaczne zarobki pozwalają pracownikom, zwłaszcza tym, którzy są lepiej uposażeni, na gromadzenie większych oszczędności pieniężnych. W takiej sytuacji przedsiębiorcy łatwo znajdują fundusze na dokonanie różnych inwestycji produkcyjnych, które mogą czasem okazać się nadmierne.

Finansowanie nadmiernych inwestycji czy to bezpośrednio z zysków przedsiębiorców, czy też w drodze kredytu, zaciąganego przez przedsiębiorstwa za pośrednictwem banków, może zdarzyć się łatwo nie tylko w tych krajach, które mają w ogóle pewien nadmiar kapitałów, lecz również i w tych, które cierpią na chroniczny brak kapitałów. Na różne inwestycje publiczne, na budowę domów mieszkalnych i t. d. może nie być pieniędzy, ale na prywatne inwestycje produkcyjne pieniądze znajdują się stosunkowo łatwo, chociażby tylko z zysków własnych przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy z reguły przeznaczają znaczną część swojego zysku na rozszerzenie przedsiębiorstwa, a bynajmniej nie leży w ich psychice gromadzenie oszczędności pieniężnych. Jeżeli nawet przedsiębiorca gromadzi pewne oszczędności pieniężne, to głównie dlatego, aby je po pewnym czasie zużytkować na rozszerzenie przedsiębiorstwa. Ponieważ zyski przedsiębiorców są głównym źródłem akumulacji kapitału, bardzo znaczna część oszczędności społecznych idzie na prywatne inwestycje produkcyjne, nawet wówczas, gdy mają one okazać się w przyszłości nadmierne. W takich warunkach łatwo o przeinwestowanie przemysłu i handlu nawet wówczas, gdy finansowanie inwestycji publicznych i konsumcyjnych napotyka na bardzo poważne trudności.

Kalkulacja opłacalności nowych inwestycji przemysłowych nasuwa bardzo poważne trudności wskutek braku odpowiedniej statystyki, która mogłaby dać należyte podstawy do przewidywania możliwości zbytu każdego rodzaju towarów, a przede wszystkim wskutek braku statystyki konsumpcji. Uzyskanie potrzebnych do tego materiałów statystycznych nie jest możliwe przede wszystkim wskutek wielkiego rozdrobnienia poszczególnych działów przemysłu oraz handlu, które stanowi bardzo poważną przeszkodę dla należytego przygotowania materiału statystycznego w postaci wykazów o stanie i ruchu zapasów, o wielkości zamówień i rozmiarach sprzedaży, o rozmiarach produkcji i t. d. Właściwie tylko wielkie przed-

siębiorstwa, posiadające rozwiniętą organizację pracy, są w stanie dostarczyć wyczerpujących i dokładnych informacji tego rodzaju. Dla przedsiębiorstw mniejszych wypełnienie odpowiednich kwestionariuszy statystycznych jest prawie niepodobieństwem. Niemalą trudność w zbieraniu potrzebnych danych statystycznych stanowi również i to, że odpowiednie dane są bardzo często traktowane przez przedsiębiorców, jako ich tajemnice handlowe, a wobec tego wszelkie kwestionariusze statystyczne, zawierające tego rodzaju pytania, wywołują z ich strony niechęć i sprzeciw.

W takich warunkach najważniejszą, a w wielu wypadkach nawet jedyną podstawą dla dokonywania oceny możliwości zbytu jest kształtowanie się zbytu w momencie opracowywania planów inwestycyjnych. Każdy wzrost zapotrzebowania towarów, o ile tylko nie posiada wyraźnie przemijającego charakteru, jest naogół zachętą do rozszerzania aparatu wytwórczego, jest traktowany przez przedsiębiorców jako zapowiedź rozszerzania się pojemności rynku. Brak informacji o tem, jaki jest ruch zapasów na składach u hurtowników i detalistów, uniemożliwia odróżnienie rzeczywistego zwiększania się pojemności rynku, wywołanego wzrostem konsumpcji i zbytu ostatecznego, od pozornego rozszerzania się rynku, wywołanego powiększaniem zapasów towarów, leżących na składach u kupców. Poza tem brak statystyki konsumpcji nie pozwala na orjentowanie się co do tego, czy wzrost konsumpcji w pewnym okresie czasu ma charakter trwały czy też przemijający. W podobnej sytuacji każdy właściwie wzrost zapotrzebowania towarów jest powodem rozpoczęcia nowych inwestycji.

Przedsiębiorcy popełniają liczne błędy w kalkulacji opłacalności nowych inwestycji również i z tego względu, że często przeceniają swoje zdolności. Człowiek jest wogóle skłonny do posiadania zbyt wysokiego mniemania o sobie, a przedsiębiorca nie jest bynajmniej wyjątkiem od tej ogólnej zasady i z tego względu bardzo często bez żadnych uzasadnionych podstaw sądzi, że będzie mógł od-

nieść zwycięstwo w walce konkurencyjnej dzięki swojej rzeckomej wyższości nad konkurentami. Powodowany ambicją pokonania przeciwników przedsiębiorca bardzo łatwo może w podobnych warunkach dokonać zbędnych inwestycji nawet wówczas, gdy zdaje sobie sprawę z tego, że dana gałąź przemysłu jest już przeinwestowana, o ile tylko liczy na to, że odniesie zwycięstwo w walce konkurencyjnej oraz że ujemne konsekwencje przeinwestowania poniesie nie on sam, lecz pokonany konkurent. Obserwacja życia gospodarczego dostarcza bardzo licznych przykładów dokonywania różnych inwestycji z pełną świadomością tego, że są one nadmierne, dlatego tylko, aby zająć miejsce konkurenta. Szczególnie dużo przykładów tego rodzaju dostarczają stosunki w handlu, gdzie powstawanie sklepów konkurencyjnych w bliskim sąsiedztwie jakiegoś jednego sklepu jest zjawiskiem bardzo częstym. Niezwykle charakterystyczny przykład światomego przeinwestowywania pewnych gałęzi produkcji stanowi budowanie fabryk w przemyśle skartelizowanym w tym tylko celu, aby otrzymywać od kartelu stałe wynagrodzenie za nieuruchamianie fabryki czyli t. zw. postojowe.

§ 4. Skutki nadprodukcji

Jeżeli w jakiejś gałęzi przemysłu istnieje nadprodukcja w postaci nadmiernej ilości urządzeń wytwórczych, to musi ona szcześnie ujawnić się drogą rzucania na rynek nadmiernej ilości towarów i nagromadzania się zapasów. Powstanie zbyt wielkich zapasów towarów zmusza producentów do ograniczenia rozmiarów wytwórczości, a zatem cały nadmiar urządzeń wytwórczych musi stać bezczynnie. Jest to zwykła konsekwencja naruszenia prawa proporcjonalności, co musi zawsze pociągać za sobą odpowiednie zmniejszenie wartości całego nadmiaru dóbr, w danym wypadku całego nadmiaru urządzeń wytwórczych. I jeżeli w podobnym wypadku nadmierne inwestycje nie tracą całkowicie wartości, to tylko dlatego, że mogą być jeszcze użyte w przyszłości. Narazie jednak kapitał, ulokowany w inwe-

stycjach produkcyjnych, jest bezużyteczny, stoi bezczynnie, a zatem nie przynosi żadnego dochodu.

Ograniczenie produkcji w jednej gałęzi wytwórczości krajowej staje się przyczyną ograniczania produkcji w innych gałęziach. Osoby, które utraciły zajęcie wskutek redukcji rozmiarów wytwórczości oraz zaniechania dalszych inwestycji w jakiejś jednej gałęzi produkcji, tracą zupełnie lub przynajmniej w stosunku do redukcji zarobków posiadaną dotychczas siłę nabywczą. W konsekwencji ulega zmniejszeniu w odpowiednim stosunku zapotrzebowanie wszystkich towarów, nabywanych dotąd przez te osoby, które zostały pozbawione dochodów wskutek redukcji rozmiarów wytwarzania. Nadprodukcja, która wystąpiła początkowo tylko w jednej dziedzinie wytwórczości, ujawnia się zatem również i w innych gałęziach, pociągając za sobą konieczność ograniczania rozmiarów produkcji we wszystkich dziedzinach działalności gospodarczej człowieka. Nigdzie jednak spadek produkcji nie może być tak silny, jak w tej gałęzi produkcji, która jest ogniskiem nadprodukcji, z wyjątkiem tych działów przemysłu, które są związane z ruchem inwestycyjnym, ponieważ zaniechanie dalszych inwestycji produkcyjnych musi się odbić ujemnie przede wszystkim na tych działach produkcji.

Po ujawnieniu się nadprodukcji przedsiębiorcy znajdują się w posiadaniu stosunkowo dużych ilości kapitału produkcyjnego, który stoi bezużytecznie i nie przynosi żadnych dochodów, jakkolwiek od zobowiązań, zaciągniętych na wykonanie inwestycji, trzeba płacić odsetki. Chcąc w jakiś sposób zużytkować posiadane urządzenia wytwórcze, przedsiębiorcy starają się rozszerzyć zbyt swoich produktów drogą obniżania cen. Podobna polityka może wprawdzie przyczynić się w pewnym stopniu do zwiększenia zapotrzebowania tych artykułów, których cena została obniżona, ale tylko kosztem zmniejszenia popytu na wszystkie pozostałe artykuły. Obniżanie cen może więc zmienić proporcje, istniejące pomiędzy zapotrzebowaniem różnych artykułów, w ta-

ki sposób, aby je zbliżyć do proporcji, zachodzących pomiędzy zdolnością wytwórczą odpowiednich działów produkcji, ale nie jest w stanie zwiększyć ogólnych rozmiarów popytu na wszystkie towary. Innemi słowy, polityka obniżania cen rozkłada do pewnego stopnia ciężary, wynikające z nadprodukcji w jakiejś jednej dziedzinie, na wszystkie gałęzie gospodarstwa społecznego, ale w niczem nie może przyczynić się do usunięcia skutków samej nadprodukcji.

ROZDZIAŁ II

FAZY CYKLU GOSPODARCZEGO

§ 1. Podział cyklu na fazy

Okres nadprodukcji, t. j. nadmiernego rozszerzania aparatu wytwórczego jest okresem pomyślnego rozwoju gospodarczego, okresem ogólnego zwiększania rozmiarów produkcji a tem samem i dochodu społecznego. Z chwilą ujawnienia się nadprodukcji w postaci nadmiaru rzucanych na rynek towarów i nagromadzania się zapasów musi nastąpić okres ograniczania rozmiarów produkcji, okres likwidacji nadprodukcji. Zjawisko zwiększania się rozmiarów produkcji w ciągu pewnego okresu czasu, a następnie ograniczanie rozmiarów wytwórczości, pociągające za sobą cały szereg pochodnych zjawisk w postaci wahań cen, stopy procentowej i t. p., nazywamy falowaniem konjunktury albo cyklicznością rozwoju gospodarczego. Przez cykl gospodarczy rozumiemy pewien zamknięty okres rozwoju gospodarczego, obejmujący całkowicie jeden okres tworzenia się nadprodukcji oraz następujący po nim okres likwidacji skutków nadprodukcji.

Każdy cykl gospodarczy można podzielić na kilka mniejszych okresów czasu, charakteryzujących się różnem ukształtowaniem poszczególnych zjawisk gospodarczych. Te mniejsze okresy czasu, stanowiące pewne określone części cyklu gospodarczego, nazywamy fazami tego cyklu. Pomię-

dzy poszczególnymi, kolejno po sobie następującymi fazami cyklu gospodarczego niema wyraźnych granic, ponieważ konjunktura gospodarcza rozwija się nie skokami, lecz w sposób ciągły. Trudno jest więc określić w każdym poszczególnym wypadku, kiedy kończy się jedna faza cyklu a zaczyna druga. Trzeba mieć na uwadze to, że pomiędzy poszczególnymi fazami cyklu gospodarczego zachodzą pewne okresy przejściowe. W okresach tych różne zjawiska, charakterystyczne dla jednej fazy cyklu, występują obok takich zjawisk, które normalnie charakteryzują sąsiednią fazę cyklu gospodarczego. Ciągłość cyklu gospodarczego jest przyczyną tego, że podział jego na fazy może być ujmowany w bardzo różnorodny sposób, zależnie od tego, jakie znamiona konjunktury są według danej teorii uważane za najbardziej charakterystyczne dla każdej fazy cyklu.

Cykl gospodarczy bywa zwykle dzielony na cztery do sześciu różnych faz. Cztery z nich są to fazy właściwe, a pozostałe dwie należałoby raczej traktować jako pewne okresy przejściowe. Te cztery fazy zasadnicze są to: 1) ożywienie, 2) napięcie, 3) recesja i 4) poprawa. Pierwsze dwie fazy, odznaczające się wysokim i wzrastającym poziomem produkcji, tworzą okres rozwoju; pozostałe dwie fazy cyklu, odznaczające się w rezultacie zahamowaniem procesu rozwoju gospodarczego, można nazwać okresem zastoju. Recesja charakteryzuje się mianowicie spadkiem obrotów i produkcji, będącym naturalną konsekwencją nadprodukcji, a poprawa odznacza się powracaniem obrotów i produkcji do poziomu sprzed recesji.

Niektórzy ekonomiści, zajmujący się badaniem zagadnienia konjunktury gospodarczej, dzielą fazę ożywienia na dwie oddzielne fazy. Brak jednakże wyraźnych kryteriów dla odróżniania jednej fazy od drugiej skłania do traktowania pierwszej z nich, jako pewnego rodzaju okresu przejściowego pomiędzy, fazą poprawy a właściwym ożywieniem konjunkturalnym. Faza recesji jest również dzielona na dwie różne fazy, a mianowicie na fazę t. zw. kryzysu

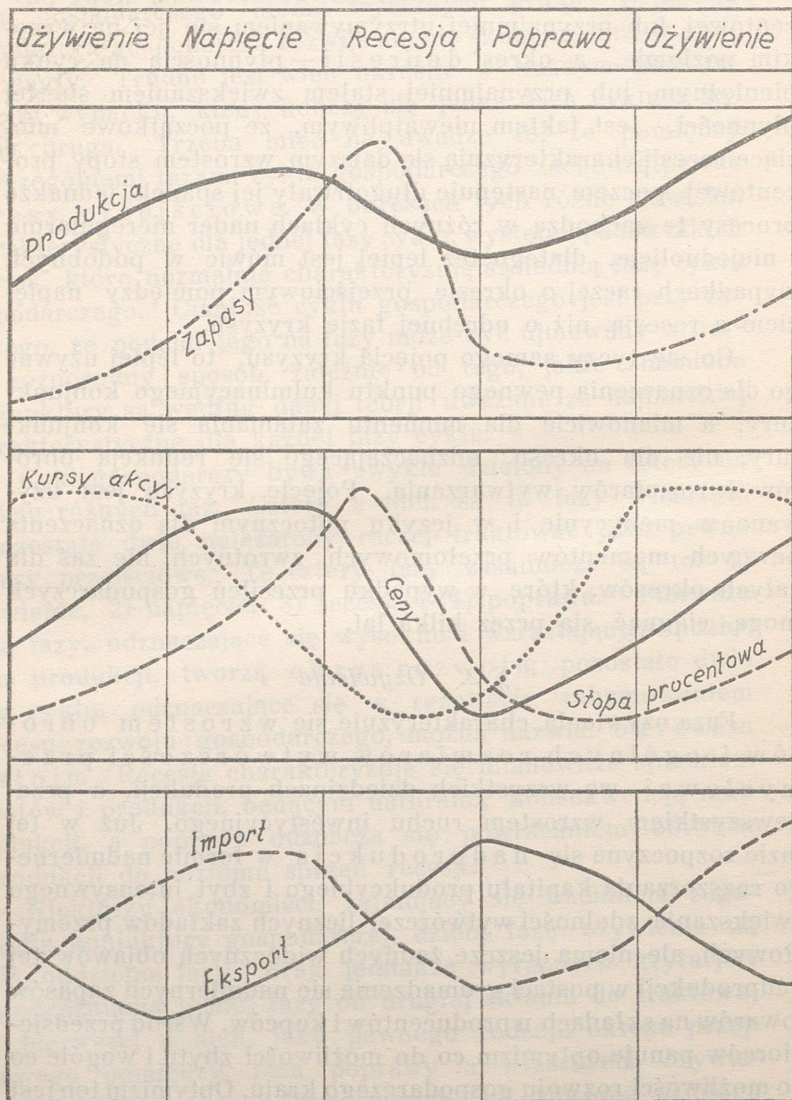
oraz fazę t. zw. depresji. Według tego podziału okres kryzysu miałby się charakteryzować wzrostem stopy procentowej lub przynajmniej utrzymaniem się jej na wysokim poziomie, a okres depresji — płynnością na rynku pieniężnym lub przynajmniej stałym zwiększaniem się tej płynności. Jest faktem niewątpliwym, że początkowe miesiące recesji charakteryzują się dalszym wzrostem stopy procentowej, poczem następuje długotrwały jej spadek, jednakże procesy te zachodzą w różnych cyklach nader nieregularnie i niejednolicie, dlatego też lepiej jest mówić w podobnych wypadkach raczej o okresie przejściowym pomiędzy napięciem a recesją, niż o odrębnej fazie kryzysu.

Co się tyczy samego pojęcia kryzysu, to lepiej używać go dla oznaczenia pewnego punktu kulminacyjnego konjunktury, a mianowicie dla momentu załamania się konjunktury, niż dla okresu, odznaczającego się redukcją obrotów i rozmiarów wytwarzania. Pojęcie kryzysu jest używane w medycynie i w języku potocznym dla oznaczenia pewnych momentów przełomowych, zwrotnych, nie zaś dla całych okresów, które w wypadku przesileni gospodarczych mogą ciągnąć się przez kilka lat.

§ 2. *Ożywienie*

Faza ożywienia charakteryzuje się wzrostem obrotów i ogólnych rozmiarów wytwórczości przemysłowej we wszystkich dziedzinach produkcji, a przede wszystkim wzrostem ruchu inwestycyjnego. Już w tej fazie rozpoczyna się nadprodukcja w formie nadmiernego rozszerzania kapitału produkcyjnego i zbyt intensywnego zwiększania zdolności wytwórczej licznych zakładów przemysłowych, ale niema jeszcze żadnych widocznych objawów tej nadprodukcji w postaci gromadzenia się nadmiernych zapasów towarów na składach u producentów i kupców. Wśród przedsiębiorców panuje optymizm co do możliwości zbytu i wogóle co do możliwości rozwoju gospodarczego kraju. Optymizm ten jest przyczyną ożywienia w gałęziach produkcji dóbr wytwórczych.

SCHEMAT PRZEBIEGU KRÓTKICH FAL KONJUNKTURY



Wzrostowi obrotów i rozmiarów produkcji towarzyszy wzrost cen, płac i wszelkiego rodzaju zysków, a w szczególności stopy procentowej. Istniejące wśród przedsiębiorców dążenie do rozszerzania operacji gospodarczych pociąga za sobą tworzenie coraz to większych ilości nowej siły nabywczej, zarówno naturalnej w postaci rozszerzania produkcji, jak i sztucznej w postaci podnoszenia cen towarów i wszelkiego rodzaju usług. Nieustający wzrost zapotrzebowania towarów, a mianowicie surowców i półfabrykatów ze strony przemysłowców, dążących do rozszerzania produkcji, a wyrobów gotowych ze strony kupców, dążących do gromadzenia większych zapasów towarów w oczekiwaniu zwiększenia się zbytu, jest czynnikiem, umożliwiającym stały wzrost cen. Zwiększone zapotrzebowanie rąk roboczych jest przyczyną podnoszenia się płac. Wysoki poziom zysków umożliwia przedsiębiorcom płacenie stosunkowo wysokich odsetek, a oczekiwanie zwiększenia się zbytu zachęca ich do dokonywania inwestycji nie tylko z własnych funduszy, lecz również i z pożyczonych, co pociąga za sobą wzrost zapotrzebowania kredytu, a w konsekwencji również i odpowiedni wzrost stopy procentowej. Odbywa się na szeroką skalę kumulacja procesów inflacyjnych; wzrost cen wywołuje tendencję do podnoszenia płac, a podnoszenie płac pociąga za sobą natychmiastowy wzrost cen odpowiednich artykułów i t. d.

Finansowanie inwestycji, dokonywanych w stosunkowo wysokich rozmiarach, nie nasuwa w okresie ożywienia poważniejszych trudności z uwagi na silne zwiększenie się dochodu społecznego wogóle, a zysków przedsiębiorstw w szczególności. Wzrost wszelkiego rodzaju zysków przedsiębiorcy w szerokim znaczeniu tego pojęcia pochodzi z trzech źródeł, a mianowicie: 1) z intensywniejszego wykorzystywania istniejących urządzeń wytwórczych, wskutek czego coraz większa ilość kapitału, który dotychczas był unieruchomiony, daje zyski; 2) ze zwiększenia się stopy zysku na jednostkę towaru wskutek odpowie-

dniego zmniejszania się przypadających na jednostkę towaru stałych kosztów produkcji (utrzymanie personelu technicznego i biurowego, koszty fabryczne i handlowe i t. p.), co wynika z rozszerzenia produkcji; oraz 3) z podnoszenia cen, nieuzasadnionego wzrostem płac, i z możliwości przerzucania na konsumentów wszelkich podwyżek płac drogą odpowiedniego podnoszenia cen. Do zwiększania się rozmiarów kapitalizacji przyczyniają się podczas ożywienia również i oszczędności osób, otrzymujących stałe dochody, bądź w postaci płac, bądź też w postaci czynszów, odsetek i t. p., bowiem tylko część nadwyżki tego rodzaju dochodów w okresie ożywienia w porównaniu z okresem zastoju jest przeznaczana na cele konsumpcyjne. Dokonywane z tego źródła oszczędności pieniężne są w okresie ożywienia funduszem, z którego przedsiębiorcy uzupełniają drogą kredytu własne środki pieniężne na dokonywanie inwestycji produkcyjnych.

Obok kapitalizacji wewnętrznej drugim źródłem finansowania inwestycji są kredyty zagraniczne, które w okresie ożywienia są zaciągane w stosunkowo znacznych rozmiarach. W krajach wierzycielskich, t. j. eksportujących kapitał, daje się zauważyć zjawisko ograniczania rozmiarów eksportu kapitałów zagranicę. Zwiększanie się importu kapitałów zagranicznych znajduje wyraz w bilansie wymiany towarów i usług w postaci wzrostu pasywności tego bilansu drogą rozszerzania importu oraz (w mniejszym stopniu) drogą redukcji eksportu. Analogicznie zmniejszanie się eksportu kapitałów krajowych zagranicę odzwierciedla się w bilansie wymiany towarów i usług w formie zmniejszania się jego aktywności, w pewnym stopniu drogą rozszerzania importu, lecz przede wszystkim drogą odpowiednio silnej redukcji eksportu.

Wszystkie tego rodzaju zmiany w kierunkach wymiany międzynarodowej są możliwe tylko wówczas, gdy ożywienie ma charakter lokalny, gdy istnieje ono tylko w jednym kraju lub najwyżej w kilku. Tylko wtedy może wystąpić zjawisko

inflacji lokalnej, które jest koniecznym warunkiem dla wszelkich zmian w kierunku zwiększania pasywności lub zmniejszania aktywności bilansu wymiany towarów i usług. Z chwilą jednak, gdy ożywienie staje się powszechne, wzrost cen daje się zauważyć we wszystkich krajach; wówczas w żadnym kraju nie może wystąpić na większą skalę inflacja lokalna, a wobec tego nie może również odbywać się zwiększony import kapitałów zagranicznych lub też nie może ulec redukcji eksport kapitałów zagranicę.

W fazie ożywienia nie daje się jeszcze zauważyć żaden nadmiar zapasów towarów, występuje conajwyżej pewien wzrost tych zapasów, odpowiadający wzrostowi obrotów, a w związku z tem konieczność posiadania większego asortymentu towarów. Brak nadmiaru zapasów, który jest równoznaczny z dużą łatwością zbytu, daje możność terminowego regulowania zobowiązań towarowych, to też zarówno protesty wekslowe, jak i upadłości utrzymują się na stosunkowo niskim poziomie przez cały czas trwania ożywienia.

§ 3. *Napięcie*

Nadprodukcja, która w fazie ożywienia występowała wyłącznie w postaci nadmiernych inwestycji produkcyjnych, podczas napięcia zaczyna się stopniowo ujawniać w postaci tworzenia się nadmiernych zapasów towarów. Zmniejsza się zapotrzebowanie towarów ze strony kupców, którzy już podczas ożywienia zaopatryli się dostatecznie w takie ilości zapasów, jakie decydują się stale trzymać na składach, a w okresie napięcia zamawiają już tylko tyle towarów, ile spodziewają się sprzedać w ciągu jednego sezonu. Z drugiej znów strony istnieje duża podaż towarów ze strony producentów, zwłaszcza ze względu na tendencję do zużytkowania nowych urządzeń wytwórczych. W takiej sytuacji pojawiają się wśród producentów próby sztucznego rozszerzania zbytu drogą odpowiednich ułatwień kredytowych. Rozwija się więc sprzedawanie to-

warów na raty, które ma na celu powiększenie rozmiarów zbytu ostatecznego, t. j. sprzedaży towarów konsumentom. Oprócz tego występuje zjawisko wydłużania terminów kredytów towarowych, udzielanych przez producentów i hurtowników ich odbiorcom, aby w ten sposób skłonić kupców do nabywania znaczniejszej ilości towarów celem powiększania zapasów. Tą drogą nadmierne zapasy towarów przechodzą ze składów fabrycznych do składów handlowych.

Objawy nadprodukcji występują nie odrazu we wszystkich gałęziach, lecz stopniowo, początkowo w jednej tylko gałęzi produkcji, później w innych. Ujawnienie się nadprodukcji w jakiejś jednej gałęzi wytwórczości pociąga za sobą natychmiastową redukcję, a przynajmniej zatrzymanie dalszego wzrostu produkcji w tej jednej gałęzi, nie wywiera natomiast żadnego bezpośredniego wpływu na rozmiary produkcji i ruchu inwestycyjnego w pozostałych gałęziach wytwórczości krajowej. To też obok pewnego ograniczania produkcji w jednych gałęziach obserwujemy podczas napięcia dalszy wzrost produkcji w pozostałych gałęziach. W rezultacie ogólne rozmiary produkcji wykazują dalszy wzrost, chociaż naogół słabszy, niż w fazie ożywienia. W najgorszym wypadku ogólne rozmiary produkcji utrzymują się na dotychczasowym wysokim poziomie, osiągniętym podczas ożywienia.

W związku z pojawieniem się pewnych trudności zbytu niektórych towarów ceny tych towarów lekko zniżkują. Zniżka ta wpływa hamująco na dalszy wzrost ogólnego wskaźnika cen, który utrzymuje się na wysokim poziomie, ale nie wykazuje już tak silnej tendencji zwyżkowej, jak podczas ożywienia. Pod wpływem zahamowania procesów inflacyjnych i występowania w niektórych gałęziach procesów deflacyjnych ogólne rozmiary kapitalizacji nie wykazują już naogół dalszego wzrostu. Zjawiają się więc dość znaczne trudności w finansowaniu inwestycji, zwłaszcza ze względu na to, że przy niezmienionej naogół podaży kapitału zjawia się wzrost zapotrzebowania kredytu na gromadzenie do-

datkowych nadmiernych zapasów towarów na składach u producentów lub kupców. W konsekwencji stopa procentowa wykazuje tendencję silnie wyższą.

Znaczna część inwestycji jest finansowana drogą importu kapitałów zagranicznych lub też drogą zmniejszania eksportu kapitałów krajowych zagranicę, podobnie zresztą, jak i podczas ożywienia. Wprawdzie dalsze postępy inflacji lokalnej są podczas napięcia zahamowane, ale rozpiętość cen krajowych i zagranicznych zostaje naogół utrzymana w dość dużych granicach. Wobec tego w krajach, importujących kapitał, deficyt bilansu wymiany towarów i usług utrzymuje się nadal na bardzo wysokim poziomie, osiągniętym pod koniec ożywienia. Jest on nawet nieco wyższy podczas napięcia, niż w końcu ożywienia, ponieważ inflacja lokalna nie od razu pociąga za sobą wzrost importu i spadek eksportu. Potrzeba pewnego czasu na to, aby konsumenci i kupcy zorientowali się w zmiennej sytuacji i dostosowali się do niej, przełamując swoje dotychczasowe przyzwyczajenia, aby wreszcie mógł nastąpić zwiększony import lub zmniejszony eksport.

O ile podczas ożywienia regulowanie zobowiązań odbywało się bez większych przeszkód, to w czasie napięcia zjawiają się już pierwsze trudności w regulowaniu zobowiązań z tytułu kredytów towarowych, a mianowicie w związku z powstaniem pewnych trudności zbytu. W niektórych wypadkach odczuwa się potrzebę prolongowania zaciągniętych kredytów, pojawiają się w nieco zwiększonych rozmiarach protesty wekslowe, rozpoczyna się pewien, słaby zresztą jeszcze, wzrost liczby upadłości.

§ 4. *Recesja*

Ułatwienia kredytowe dla odbiorców, stosowane podczas napięcia w celu sztucznego rozszerzenia zbytu towarów, czasem przestają być skuteczne. Przez wprowadzanie i rozpowszechnianie systemu sprzedawania towarów na raty można rozszerzać zbyt towarów tylko dotąd,

dopóki zarobki nie zostaną obciążone nadmierną ilością rat, z chwilą bowiem, gdy to nastąpi, rozkładanie ceny kupna na raty nie może już być skuteczną zachętą do nabywania towarów przez konsumentów. Również i wydłużanie terminów kredytów towarowych może zachęcać kupców do powiększania zapasów towarów na składach tylko do pewnego czasu. Po przekroczeniu pewnych granic dalsze gromadzenie zapasów może przynosić tylko straty, a mianowicie ze względu na koszty przechowywania towarów oraz z uwagi na koszty oprocentowania kapitału, unieruchomionego w nadmiernych zapasach, zalegających na składach.

W podobnych warunkach po pewnym okresie sztucznego rozszerzania zbytu drogą ułatwień kredytowych musi wreszcie nastąpić konieczna redukcja wytwórczości w tych gałęziach, które wcześniej od innych zetknęły się z trudnościami zbytu. Jeżeli przytem istnienie nadprodukcji ujawnia się w coraz innych dziedzinach produkcji, następuje wreszcie moment, kiedy rozpoczyna się spadek ogólnych rozmiarów produkcji przemysłowej, pociągający za sobą odpowiednie skurczenie się pojemności rynku, a w konsekwencji zwiększenie się trudności zbytu we wszystkich gałęziach gospodarstwa społecznego. Wobec kurczenia się zbytu dalsze inwestycje produkcyjne stają się zupełnie zbędne i niecelowe. Następuje więc stopniowe zmniejszanie się ruchu inwestycyjnego, a w związku z tem odpowiednio silny spadek rozmiarów produkcji dóbr wytwórczych, który pociąga za sobą dalsze zmniejszanie się dochodów, a w rezultacie wzrost trudności zbytu również i w gałęziach produkcji dóbr spożycia. Wobec silnego zmniejszania się zbytu istniejące u kupców zapasy towarów stają się zbędne, gdyż zapasy te powinny znajdować się zawsze w pewnej proporcji do rozmiarów zbytu. Kupcy dążą więc do zmniejszenia stanu zapasów i dostosowania ich do skurczonych rozmiarów zbytu, a wobec tego redukują swoje zakupy i zamówienia u producentów, co wywołuje konieczność ograniczania produkcji poniżej rozmiarów konsumpcji lub zbytu ostatecznego.

Spadkowi rozmiarów zbytu i produkcji towarzyszy spadek cen i płac. Stale odczuwany nadmiar towarów jest czynnikiem, wywierającym silną presję w kierunku obniżania cen. Dołącza się do tego konkurencja producentów, wynikająca z dążenia do możliwie największego wykorzystania posiadanego aparatu wytwórczego. Zyski przedsiębiorców ulegają podczas recesji znacznej redukcji. Straty, wynikające ze spadku cen, przedsiębiorcy starają się przerzucić na robotników, co nie przedstawia poważniejszych trudności z uwagi na wzrastające bezrobocie, a do pewnego stopnia również i ze względu na spadek cen i kosztów utrzymania. Spadają jednakże nie tylko płace nominalne, ale również i realne, a mianowicie wskutek silnej redukcji ogólnej rentowności przedsiębiorstw, wywołanej unieruchomieniem znacznej części kapitału produkcyjnego. Zmniejszone płace powodują odpowiednie skurczenie się zbytu, co znów odbija się na poziomie cen i staje się przyczyną dalszych obniżek płac. Odbywa się więc na szeroką skalę kumulacja procesów deflacyjnych.

Stopa procentowa wykazuje początkowo tendencję wybitnie wyższą z uwagi na silne skurczenie się podaży kapitału, wywołane zmniejszeniem się rentowności przedsiębiorstw, będącej najważniejszym czynnikiem akumulacji kapitału. Zapotrzebowanie kapitału natomiast utrzymuje się w pierwszych miesiącach recesji na bardzo wysokim poziomie, a mianowicie ze względu na konieczność dalszego finansowania już rozpoczętych robót inwestycyjnych. W miarę wykańczania rozpoczętych inwestycji zmniejsza się zapotrzebowanie kapitału, co pociąga za sobą odpowiedni spadek stopy procentowej, stanowiący normalnie charakterystyczną cechą recesji. Jednakże w krajach dłużniczych drożyzna kredytu utrzymuje się stosunkowo długo ze względu na konieczność spłacania różnego rodzaju kredytów zagranicznych, a w szczególności kredytów towarowych oraz krótkoterminowych bankowych.

Spłacanie kredytów zagranicznych staje się możliwe dzięki temu, że wskutek spadku cen krajowych zjawia się deflacja lokalna, która pociąga za sobą aktywizację bilansu wymiany towarów i usług. Import kurczy się gwałtownie nie tylko pod wpływem przetrzucania się konsumentów krajowych od towarów zagranicznych do krajowych, lecz również i ze względu na zmniejszanie się wartości towarów zagranicznych w związku z istnieniem nadmiernych zapasów towarów w kraju, co pociąga za sobą spadek przywozu całego szeregu artykułów zagranicznych. Co się tyczy eksportu, to wzrasta on dość silnie nie tyle pod wpływem spadku cen krajowych w porównaniu z zagranicznymi, ile ze względu na dążenie do pozbycia się w ten sposób nadmiaru zapasów towarów, które straciły znaczną część swej wartości, a wobec tego mogą być rzucone na rynki zagraniczne nawet poniżej cen krajowych. Zmiany w imporcie i eksporcie są tak wielkie, że nawet w krajach, posiadających normalnie bierny bilans wymiany towarów i usług, bilans ten staje się aktywny. Aktywizacja bilansu wymiany towarów i usług może się jednak odbywać tylko wówczas, gdy przesilenie gospodarcze jest lokalne, jeżeli bowiem kryzys posiada charakter światowy, eksport nie może się rozwinąć wskutek wzrastających trudności zbytu we wszystkich krajach.

Znaczny wzrost trudności zbytu pociąga za sobą odpowiednio silne zwiększenie się trudności w regulowaniu zobowiązań. W związku z tem protesty wekslowe wykazują gwałtowny wzrost już w pierwszych miesiącach recesji i na tym wysokim poziomie utrzymują się przez cały czas trwania tej niskowej fazy konjunktury. Kredyty krótkoterminowe w bankach zostają zamrożone, t. zn. wymagają nieustannych prolongat, stają się nieściągalne przez długi okres czasu. Silne zmniejszenie się rentowności przedsiębiorstw staje się przyczyną fali upadłości, która trwa niemal do końca recesji. Upadłość zagraża zwłaszcza przedsiębiorstwom silnie zadłużo-

nym, ponieważ wzrost siły nabywczej pieniądza w bardzo znacznym stopniu zwiększa ciężar wszelkiego rodzaju długów. Równocześnie ze zwiększaniem się liczby upadłości zwiększa się liczba nadzorów sądowych, układów pojednawczych i t. p. Poprawa wypłacalności, zaznaczająca się w spadku liczby protestów wekslowych, upadłości i t. p., następuje dopiero pod koniec recesji, mianowicie wówczas, kiedy dawne zobowiązania zostały już spłacone i przestały ciążyć na odbiorcach towarów i kiedy odbywa się likwidacja zapasów towarowych, która pozwala nie tylko na normalne wywiązywanie się z bieżących zobowiązań, lecz i na spłacanie dawnych długów.

§ 5. *Poprawa*

Pod koniec recesji rozmiary produkcji spadają już poniżej rozmiarów zbytu ostatecznego, wskutek czego następuje stopniowe wyczerpywanie się zapasów. Z chwilą, gdy proces likwidacji zapasów zostaje posunięty dość daleko, gdy istniejące zapasy nie mogą już wystarczyć na pokrycie nadwyżki zapotrzebowania towarów ponad rozmiary produkcji, powstają warunki, sprzyjające ponownemu rozszerzaniu produkcji. W podobnych wypadkach zapotrzebowanie towarów ze strony ostatecznych nabywców nie mogłoby być zaspokojone bez odpowiedniego rozszerzenia produkcji. Moment likwidacji zapasów towarów jest więc momentem zwrotnym w kształtowaniu się konjunktury, jest momentem, od którego rozpoczyna się pewien wzrost wytwórczości w dziedzinie produkcji dóbr spożycia.

Z chwilą, gdy staje się zupełnie jasne, że ustały wszelkie procesy likwidacyjne oraz że istnieją już możliwości rozszerzania się zbytu i produkcji, zjawiają się również tendencje do rozpoczynania nowych robót inwestycyjnych. Wprawdzie nie są jeszcze całkowicie zatrudnione istniejące urządzenia wytwórcze, ale stały wzrost produkcji pozwala spodziewać się, że i nowe urządzenia będą mogły znaleźć zatrudnienie. W ten sposób zwiększają się rozmiary pro-

dukcji dóbr wytwórczych, czemu zresztą sprzyja wyjątkowa taniość kredytu w tej fazie konjunktury. Wzrost zatrudnienia zarówno w gałęziach produkcji dóbr spożycia, jak i w gałęziach produkcji dóbr wytwórczych, zwiększa w odpowiednim stosunku sumę zarobków i rozmiary dochodu społecznego, co skolei zwiększa pojemność rynku i przyczynia się do dalszego rozszerzania produkcji.

Środki na sfinansowanie nowych inwestycji gromadzą się w okresie poprawy dość łatwo głównie ze względu na znaczny wzrost rentowności przedsiębiorstw wskutek działania tych samych trzech czynników, które występują z wielką siłą podczas ożywienia, a mianowicie: 1) wskutek pełniejszego wykorzystania istniejącego kapitału produkcyjnego, 2) wskutek zmniejszania się stałych kosztów produkcji, przypadających na jednostkę towaru, a to w związku ze zwiększaniem się rozmiarów produkcji, oraz 3) wskutek podnoszenia się cen w związku z rozszerzaniem się zbytu towarów. Wzrost rentowności przedsiębiorstw jest podczas poprawy tak znaczny, że zwiększenie rozmiarów dokonywanych inwestycji odbywa się bez podnoszenia stopy procentowej. Stopa procentowa utrzymuje się przez cały czas trwania poprawy konjunkturalnej na niskim poziomie, osiągniętym pod koniec recesji, nie wykazuje już jednak dalszej tendencji zniżkowej.

Pod wpływem zatrzymania się procesów deflacyjnych i rozpoczęcia procesów inflacyjnych zachodzą poważne przekształcenia w bilansie wymiany towarów i usług. Wzrost cen krajowych oraz wzrost zapotrzebowania towarów w związku ze zwiększaniem się rozmiarów produkcji i konsumpcji są czynnikami, pociągającymi za sobą zwiększanie się importu i kurczenie się albo przynajmniej zahamowanie wzrostu eksportu. W konsekwencji zmniejsza się aktywność lub też zwiększa się pasywność bilansu wymiany towarów i usług.

Stan wypłacalności, który uległ znacznej poprawie pod koniec recesji, poprawia się w dalszym ciągu w tych

gałęziach produkcji i wymiany, które w porównaniu z innymi gałęziami, były pod tym względem nieco zapóźnione. Poza to jednak przez cały czas trwania poprawy liczby protestów wekslowych, upadłości, nadzorów sądowych, układów pojednawczych i t. p. utrzymują się na stosunkowo niskim poziomie. Tłumaczy się to tem, że wzrost obrotów skutecznie usuwa wszelkie poważniejsze i powszechniejsze trudności w regulowaniu zobowiązań.

ROZDZIAŁ III

DŁUGOŚĆ I PERTURBACJE CYKLU GOSPODARCZEGO

§ 1. Długość cyklu gospodarczego

Czas trwania jednego zamkniętego cyklu gospodarczego waha się w granicach od jednego roku do lat dwunastu. O ile jednak odrzucić wypadki wyjątkowe, anormalne, to długość jednego cyklu będzie się wahała w granicach od trzech do siedmiu lat, przynajmniej w takich granicach zawiera się okragło 70% wszystkich cyklów gospodarczych, zaobserwowanych w 17 krajach w okresie od 1793 r. do 1925 r. Przeciętna długość jednego cyklu w tym okresie czasu wynosiła 5,1 lat. Istnieją jednak pewne różnice w czasie trwania cyklu gospodarczego w różnych krajach. Najkrótsze są cykle w Stanach Zjednoczonych, gdzie trwają one przeciętnie po 4,0 lat. Stosunkowo krótkie są one również i w Japonii, gdzie trwają przeciętnie po 4,3 lat. W pozostałych krajach długość jednego cyklu waha się w granicach od 4,9 lat (Rosja) do 6,4 lat (Italia i Chiny) i wynosi przeciętnie 5,5 lat.¹⁾

Długość cyklu gospodarczego zależy przede wszystkim od czasu, jaki jest konieczny do tego, aby mogła ujawnić się nadprodukcja. Od momentu rozpoczęcia przygotowań do nowych inwestycji, które mają

¹⁾ Wesley C. Mitchell, *Business Cycles—The Problem and Its Setting*, New-York 1927, str. 398—400.

okazać się w przyszłości nadmierne, do chwili ujawnienia się nadprodukcji — w postaci nagromadzenia się zapasów towarów pod wpływem uruchomienia nowych fabryk i nowych urządzeń wytwórczych — musi upłynąć pewien okres czasu. Znacznej ilości czasu wymaga sam proces inwestycyjny, włączając w to okres, konieczny dla przygotowania odpowiedniej ilości materiałów budowlanych. Pozatem wchodzi w rachubę czas, potrzebny dla uruchomienia nowych urządzeń wytwórczych, oraz czas, wymagany dla produkcji odpowiednich towarów przy zastosowaniu nowych urządzeń wytwórczych. Wreszcie i proces likwidacji skutków nadprodukcji wymaga odpowiedniego czasu, którego długość stoi zawsze w pewnym związku z rozmiarami nagromadzonych zapasów oraz z wielkością nadmiernych inwestycji wytwórczych.

Czas trwania okresu dokonywania robót inwestycyjnych i uruchamianie nowych urządzeń wytwórczych jest inny w każdej gałęzi produkcji. Zależy on w znacznym stopniu od tego, czy potrzebna jest budowa nowych fabryk, czy też można ograniczyć się do zwiększania zdolności wytwórczej fabryk istniejących, bądź przez zastosowanie wydajniejszych maszyn, bądź też w jakikolwiek inny sposób. W razie konieczności budowy nowych fabryk lub nowych oddziałów fabrycznych czas trwania robót inwestycyjnych jest zwykle dłuższy, niż wówczas, gdy inwestycje polegają wyłącznie na zwiększaniu zdolności wytwórczej istniejących zakładów przemysłowych.

Bardzo ważnym, a w wielu wypadkach nawet głównym czynnikiem, wpływającym na długość cyklu gospodarczego, są roboty inwestycyjne w dziedzinie komunikacji. Nie mówiąc już o tem, że wykonanie tego rodzaju inwestycji wymaga stosunkowo długiego czasu, wchodzi tu w rachubę również i ta okoliczność, że w tej dziedzinie trudno mówić o nadprodukcji w takim znaczeniu, jak przy inwestycjach w przemyśle. Nadmierne tempo inwestycji w przemyśle stosunkowo szybko może przerodzić się w nadmierną produkcję odpowiednich towarów i wywołać konieczność

ograniczenia produkcji. Tymczasem inwestycje kolejowe, a w mniejszym stopniu również i okrętowe, znacznie później i znacznie trudniej mogą okazać się nadmierne. Znaczenie ich jest zawsze związane z potrzebami gospodarczymi pewnego terytorjum, które nie mogą ulegać gwałtownym wahaniom, chyba w okresach wielkich przesilen gospodarczych. Nawet w czasie głębokiej i długotrwałej recesji można przeprowadzać linie kolejowe na obszarach, pozbawionych wygodniejszej komunikacji, a zwłaszcza tam gdzie kolei wogóle nie ma. Dlatego też nie może być właściwie mowy o nadmiarze linii kolejowych w tym znaczeniu, jakie pojęcie nadmiaru ma w dziedzinie przemysłu. Nadprodukcja na kolejach może być tylko zjawiskiem wyjątkowym.

Wobec tego w tych okresach rozwoju gospodarczego, które charakteryzowały się intensywną budową sieci kolejowej, cykle gospodarcze trwały naogół dłużej, niż w takich okresach czasu, w których inwestycje kolejowe stanowiły stosunkowo niewielki procent ogólnych rozmiarów inwestycji. W Anglii jeden cykl trwał przeciętnie 4,22 lat w okresie 1793 — 1831 oraz 6,85 lat w okresie 1831 — 1925.¹⁾ Wydłużenie się czasu trwania cyklu gospodarczego należy tu prawdopodobnie przypisać w pierwszym rzędzie uruchomieniu robót inwestycyjnych w komunikacji. Inwestycje te były w Anglii dokonywane w większych rozmiarach w drugiej ćwierci XIX stulecia. W Stanach Zjednoczonych największe natężenie inwestycji kolejowych przypada na okres 1850 — 1880, to też w tym mniej więcej czasie widzimy tam przejściowe bardzo znaczne zwiększenie się czasu trwania cyklu gospodarczego. Przeciętna długość cyklu, która w Stanach Zjednoczonych wynosiła 3,5 lat w okresie 1822 — 1860, wzrosła do 5,5 lat w okresie 1860 — 1888, aby następnie znów spaść do 3,2 lat w okresie 1888 — 1923.²⁾

¹⁾ Frederick C. Mills, *An Hypothesis concerning the Duration of Business Cycles*, *Journal of the American Statistical Association*, 1926, str. 447—457.

²⁾ *Tamże*, str. 451.

Długość cyklu gospodarczego zależy również w pewnym stopniu od tego, jakie jest ogólne tempo rozwoju gospodarczego danego kraju. Przeciętna długość cyklu jest mniejsza w krajach szybko rozwijających się, niż w krajach, znajdujących się już w okresie słabnięcia tempa rozwoju gospodarczego i zbliżających się do stanu gospodarstwa statycznego. Stany Zjednoczone należały przed wojną, a Japonia należy jeszcze i dzisiaj do tych krajów, w których tętno życia gospodarczego jest bardzo żywe, to też w obydwóch krajach daje się zauważyć krótkotrwałość cykliw gospodarczych. Tłumaczy się to prawdopodobnie tem, że w krajach, rozwijających się stosunkowo szybko, zachodzą również szybkie zmiany w kierunkach i rozmiarach konsumpcji, które w znacznym stopniu utrudniają przewidywania konjunktury, a zatem zwiększają niebezpieczeństwo nadprodukcji. W krajach o bardziej ustabilizowanych stosunkach gospodarczych łatwiej jest uchronić się od błędów w przewidywaniu możliwości zwiększenia się zbytu różnych towarów, a tem samem i od niebezpieczeństwa nadprodukcji. Im trudniejsze jest przewidywanie możliwości zbytu, tem łatwiej o nadmierne inwestycje w przemyśle, tem prędzej musi nastąpić nadprodukcja, a więc częściej muszą następować po sobie okresy rozwoju i zastoju.

Istnieje wyraźna tendencja do zwiększania się czasu trwania cykliw w miarę przechodzenia do bardziej ustabilizowanych stosunków gospodarczych, w miarę osłabiania się tempa rozwoju gospodarczego. Tłumaczy ona w znacznym stopniu wydłużenie się cykliw w Anglii po roku 1831, zwłaszcza od drugiej połowy XIX stulecia, kiedy ruch inwestycyjny na kolejach osłabł i przestał zwiększać czas trwania cykliw angielskich. Przechodzenie do bardziej ustabilizowanych stosunków gospodarczych może być również uważane za przyczynę zwiększenia się czasu trwania cykliw we Francji, a mianowicie z 3,67 lat w okresie 1854 — 1876 do 6,32 lat w okresie 1876 — 1920.¹⁾

¹⁾ Mills, *op. cit.*, str. 451.

Co się tyczy cykliów, trwających krócej niż trzy lata, których zresztą było stosunkowo bardzo niewiele, gdyż zaledwie 12% wszystkich cykliów od końca XVIII stulecia do 1925 r., to nie mogą one być uważane jako skutek nadmiernych inwestycji w jakiejkolwiek gałęzi przemysłu. Jest to zbyt krótki okres czasu dla dokonania wielkich inwestycji, a następnie zlikwidowania skutków nadprodukcji. Takie krótkie cykle mogą zachodzić tylko wówczas, gdy rozmiary produkcji w jakiejś jednej gałęzi wytwórczości okażą się nadmierne bądź wskutek zbyt intensywnego wykorzystywania istniejących urządzeń wytwórczych, bądź też wskutek nagłego zmniejszenia się zbytu pewnych towarów pod wpływem czynników zewnętrznych. W podobnych wypadkach będzie chodziło jedynie o pozbycie się nadmiernych zapasów towarów, ale bez konieczności wywoływania gwałtownych zaburzeń, związanych z redukcją robót inwestycyjnych. Brak poważniejszego ruchu inwestycyjnego jest przyczyną tego, że podobne cykle zamiast czterech mają tylko trzy fazy, a mianowicie napięcie, recesję i poprawę, nie mają natomiast ożywienia.

§ 2. *Perturbacje meteorologiczne*

Istnieje szereg czynników, zakłócających normalny przebieg cyklu gospodarczego. Jednym z nich są zjawiska meteorologiczne. Wywierają one pewien wpływ na konjunkturę gospodarczą za pośrednictwem wywoływanych przez nie wahań urodzaju, a tem samem również i rozmiarów dochodu społecznego. Zjawiska meteorologiczne nie są może najważniejszym źródłem perturbacji cyklu gospodarczego, ale odegrały w teorii konjunktury gospodarczej znacznie większą rolę od innych czynników, stały się bowiem podstawą jednej z ważniejszych prób wyjaśnienia przyczyn cykliczności rozwoju gospodarczego.

Według niektórych teoretyków zjawiska ekonomiczne mają być jedyną przyczyną wahań konjunkturalnych. Szczególnem powodzeniem cieszyła się teoria Jevonsa, która

traktowała cykle gospodarcze jako pośredni skutek cykliczności występowania plam słonecznych. Teoria ta jest konsekwencją twierdzenia niektórych astronomów i meteorologów, że pomiędzy ilością plam słonecznych a pogodą istnieje ścisły związek. Teoria ta nie da się utrzymać, chociażby tylko z tego względu, że cykle słoneczne trwają około 11 lat i są zupełnie regularne, gdy tymczasem cykle gospodarcze są znacznie krótsze i znacznie mniej regularne, gdyż czas trwania ich waha się w bardzo szerokich granicach od jednego do dwunastu lat. Również i inne odmiany tej teorii, które starają się związać cykle gospodarcze z cyklami meteorologicznymi, nie mogą być uznane za słuszne, ponieważ cykle meteorologiczne, jako zjawiska przyrodnicze, zawsze odznaczają się wielką regularnością, której nie wykazują zupełnie cykle gospodarcze. A wreszcie badania statystyczne, dość liczne w ostatnich czasach, bynajmniej nie wykazują istnienia współzależności pomiędzy wahaniami konjunktury a wahaniami urodzaju.

Teorię, upatrującą przyczynę wahań konjunkturalnych w zjawiskach meteorologicznych, należy odrzucić jako niezgodną z faktami. Nie można jednakże twierdzić, że zjawiska meteorologiczne nie mają żadnego wpływu na przebieg konjunktury gospodarczej. Byłoby to wpadaniem z jednej krańcowości w drugą. Jeżeli bowiem zjawiska meteorologiczne mają duże znaczenie dla produkcji rolnej, to w takim razie muszą pośrednio wywierać pewien wpływ na całość życia gospodarczego, a tem samem również i na przebieg konjunktury gospodarczej. Czynniki meteorologiczne nie mogą wprawdzie wywoływać falowania konjunktury, ale nic nie stoi na przeszkodzie, aby mogły one w taki lub inny sposób zmieniać przebieg cyklu gospodarczego, będącego w istocie swej skutkiem zupełnie innych czynników. Jeżeli jednak zjawiska meteorologiczne nie są główną przyczyną wahań konjunkturalnych, to w takim razie wywierany przez nie wpływ na przebieg cyklu gospodarczego można traktować jedynie jako pewnego rodzaju zakłócenie normalnego rozwoju konjunktury.

W rolnictwie, podobnie jak i w przemyśle, można wywołać nadprodukcję drogą nadmiernych inwestycji w postaci zagospodarowywania nowych obszarów ziemi w celu produkcji zbożowej, zakładania lub rozszerzania różnych plantacji, przeprowadzania meljoracji, podnoszenia kultury ziemi i t. p. Wszelkie tego rodzaju inwestycje trwale zwiększają zdolność wytwórczą rolnictwa bądź przez branie pod uprawę nowych obszarów ziemi, bądź też przez podnoszenie wydajności ziemi już uprawianej. Inwestycje tego rodzaju nie powinny przekraczać rozmiarów, uzasadnionych wzrostem zapotrzebowania produktów rolnych, w przeciwnym bowiem razie będą musiały wystąpić typowe objawy nadprodukcji w postaci trudności zbytu, nagromadzania się zapasów, niskowej tendencji cen i t. p. W ten sposób konjunktura w rolnictwie podlega zasadniczo tym samym prawom, co i w przemyśle, a wahania urodzaju mogą tu jedynie stanowić czynnik dodatkowy, lecz tylko o tyle, o ile wpływają w jakikolwiek sposób na proces tworzenia się nadprodukcji lub likwidacji jej skutków.

Urodzaj podnosi wysokość zbiorów tak samo, jak i nowe inwestycje w rolnictwie, a zatem wywołuje podobne konsekwencje, jakie obserwujemy pod wpływem nadprodukcji, a mianowicie trudności zbytu, nagromadzanie się zapasów, a przede wszystkim spadek cen. Pomiędzy skutkami urodzaju a nadprodukcji istnieje jednak zasadnicza różnica; polega ona na tem, że nadmiar podaży produktów rolnych jest w wypadku urodzaju przejściowy, gdy tymczasem w wypadku nadprodukcji ma on charakter bardziej trwały. O ile więc nadmierne inwestycje w rolnictwie pociągają za sobą wieloletnie, uporczywe trudności na rynku produktów rolnych, to urodzaj sprowadza tylko szybko przemijające zaburzenia rynkowe, które nie mogą wyrzucić poważniejszego wpływu na kształtowanie się konjunktury. Pod wpływem urodzaju ceny produktów rolnych spadają narazie dość silnie, ale już w następnym roku mogą ulec wyższe. Nadwyżka zbiorów może

być przechowana do następnego roku na wypadek pewnego niedoboru produkcji. Jeżeli chodzi o zboże, to może ono być pozatem zużyte jako pasza dla bydła i podnieść w ten sposób rozmiary produkcji hodowlanej, aby w następnym roku wyrównać ewentualny niedobór produkcji roślinnej.

Urodzaj osłabia zwykle u rolników pęd do inwestycji i nakładów produkcyjnych, a nieurodzaj potęguje ruch inwestycyjny w rolnictwie. W takich warunkach proces przeinwestowywania rolnictwa może być zahamowany jeszcze przed ujawnieniem się nadprodukcji, o ile tylko zdarzy się urodzaj, i odwrotnie, niebezpieczeństwo nadprodukcji w rolnictwie będzie spotęgowane, jeżeli w czasie dokonywania nadmiernych inwestycji trafi się nieurodzaj. W podobnych wypadkach mogą nastąpić pewne wydłużenia lub skrócenia czasu trwania ożywienia w rolnictwie, ale nie może to mieć poważniejszego znaczenia nie tylko dla konjunktury w przemyśle, ale nawet i dla konjunktury w rolnictwie, ponieważ idąca w odwrotnym kierunku zmiana warunków atmosferycznych może spowodować powrót do stanu poprzedniego już w roku następnym. Większy wpływ na przebieg konjunktury mogą wywrzeć zjawiska meteorologiczne tylko wówczas, gdy zdarzy się kilka lat urodzaju lub nieurodzu bezpośrednio po sobie; i w tym jednak wypadku zaburzenia rynkowe nie mogą być tak trwałe, jak podczas nadprodukcji, wywołanej przeinwestowaniem rolnictwa.

Pewne stosunkowo niewielkie perturbacje w przebiegu cyklu gospodarczego mogą nastąpić w związku z wahaniami urodzaju również i w ten sposób, że wahania urodzaju pociągają za sobą dość znaczne przesunięcia w podziale dochodu społecznego, które są zawsze przyczyną zaburzeń rynkowych i gospodarczych. Jeżeli więc na przykład wskutek silnego spadku cen pod wpływem urodzaju dochody rolników zostaną znacznie zredukowane, pociągnie to za sobą odpowiednie zmniejszenie się zbytu artykułów przemysłowych w okręgach rolniczych. W pewnych

działach przemysłu, pracujących głównie na zaspokojenie potrzeb ludności rolniczej, musi się ujawnić nadprodukcja, pociągająca za sobą unieruchomienie odpowiedniej ilości kapitału wytwórczego. Wprawdzie zmniejszenie zbytu artykułów przemysłowych wśród rolników będzie w tym wypadku całkowicie skompensowane wzrostem zbytu w okręgach przemysłowych i w miastach, ale pewna część urządzeń wytwórczych mimo to nie będzie mogła być uruchomiona, gdyż ludność miejska nabywa inne artykuły niż ludność rolnicza. Analogiczne konsekwencje pociąga za sobą również i gwałtowny nieurodzaj, z tą tylko różnicą, że unieruchamia takie urządzenia wytwórcze, które służą do zaspakajania potrzeb ludności miejskiej. Krótko mówiąc, wahania urodzaju zawsze osłabiają w pewnym stopniu tempo rozwoju gospodarczego, gdyż unieruchamiają pewną ilość kapitału wytwórczego.

Wahania urodzaju wpływają na przebieg konjunktury również i w ten sposób, że wywołują pewne przesunięcia w podziale dochodu społecznego między narodami. Urodzaj światowy jest korzystny dla krajów przemysłowych, stale importujących zboże, gdyż zmniejsza w odpowiednim stosunku koszt zakupu zboża zagranicą, a z drugiej strony zmniejsza dochody krajów rolniczych. W krajach przemysłowych można więc obserwować w latach niskich cen artykułów rolnych pewne zwiększenie się dobrobytu i względne polepszenie konjunktury, a w krajach rolniczych odwrotnie — zmniejszenie się dochodów i pogorszenie się ogólnej sytuacji gospodarczej. Analogiczne zjawiska, tylko w przeciwnym kierunku, zachodzą pod wpływem nieurodzaju, który jest korzystny dla krajów rolniczych, a niekorzystny dla krajów przemysłowych. W krajach rolniczo-przemysłowych, t. j. takich, które mogą eksportować zboże tylko w latach urodzaju, pozatem jednak muszą sprostować zboże z zagranicy, urodzaj jest czynnikiem, sprzyjającym rozwojowi gospodarczemu, a nieurodzaj — czynnikiem, hamującym w pewnym stopniu wzrost dobrobytu.

§ 3. *Perturbacje finansowe*

Współczesna literatura ekonomiczna przypisuje bankom duży wpływ na przebieg konjunktury gospodarczej. Istnieje nawet t. zw. monetarna teoria konjunktury, według której cykle gospodarcze są wyłącznie skutkiem procesów inflacyjnych i deflacyjnych, wywoływanych przez banki drogą stosowania przez nie liberalnej lub restrykcyjnej polityki kredytowej. Podobna teoria jest krańcową, lecz logiczną konsekwencją teorii aktywności banków i dlatego nie może być uznana za słuszną. Nie można również przyznać racji tym ekonomistom, którzy twierdzą, że polityka bankowa jest jednym z wielu czynników, wywołujących wahania konjunkturalne, gdyż bank, jako instytucja, powołana nie do tworzenia nowych, lecz tylko do upłynniania już istniejących kredytów, nie może z tego tytułu odgrywać żadnej poważniejszej samodzielnej roli w procesach inflacyjnych i deflacyjnych. Nie znaczy to jednak, aby banki nie miały wogóle większego wpływu na przebieg konjunktury, gdyż upłynnianie kredytów nie jest jedyną funkcją banków. Jeżeli bowiem banki nie mogą oddziaływać w silniejszym stopniu na rozwój stosunków gospodarczych kraju, jako instytucje, mające za zadanie upłynnianie kredytów, to w każdym razie mogą w dużym stopniu decydować o konjunkturze bądź jako instytucje, zajmujące się pośredniczeniem pomiędzy wierzycielami a dłużnikami, bądź też jako instytucje, prowadzące politykę walutową.

Jako pośrednik pomiędzy wierzycielami a dłużnikami, pomiędzy osobami, poszukującymi lokaty kapitału, a osobami, pragnącymi uzyskać kredyt, bank nie może oczywiście ani zwiększać, ani też zmniejszać ogólnej sumy kredytów, nie może więc bezpośrednio oddziaływać na rozmiary produkcji. Rozporządzając jednak pewną określoną sumą kapitałów pieniężnych, bank może mieć decydujący wpływ na sposób zużycia tych kapitałów, a od tego zależy przecież

w bardzo znacznym stopniu, czy organizm gospodarczy kraju zdoła się przez jakiś czas uchronić od nadprodukcji. Jeżeli bank, zwłaszcza przy kredycie długoterminowym, będzie odmawiał kredytu na takie inwestycje, które w najbliższej przyszłości okażą się nadmierne, a będzie popierał ruch inwestycyjny w takich dziedzinach gospodarstwa społecznego, którym nadprodukcja jeszcze nie grozi, to taka polityka kredytowa banku będzie przedłużała fazę ożywienia bez ujemnych następstw w postaci nadprodukcji, będzie więc odsuwała moment nadejścia recesji. Jeżeli zaś bank będzie uwzględniał żądania kredytowe na takie inwestycje, które mają charakter nadprodukcji, to tem samem będzie przyspieszał moment załamania się konjunktury.

Banki nie są w stanie całkowicie zapobiegać nadprodukcji drogą stosowania odpowiedniej polityki w dziedzinie kredytu długoterminowego, gdyż i one nie rozporządzają potrzebnymi danymi statystycznymi. Pod tym względem nie są one w lepszym położeniu, niż przedsiębiorcy, zgłaszający się do banków z żądaniem kredytu na takie lub inne inwestycje. Banki mają jednak tę wyższość nad przedsiębiorcami, że mogą obiektywnie oceniać zdolności konkurencyjne każdego przedsiębiorcy, co jest niemożliwe dla samych przedsiębiorców. Bank może zawsze odmówić kredytu klientom, przeceniającym własne zdolności, a w ten sposób uniknąć szkodliwego przeinwestowania odpowiednich gałęzi produkcji. Pod tym względem banki spełniają dodatnią rolę w kierunku zmniejszania niebezpieczeństwa nadprodukcji, a tem samem przyczyniają się do przedłużania okresów rozwoju i skracania okresów zastoju.

Niebezpieczeństwo przeinwestowania gospodarstwa społecznego jest specjalnie duże w tych wypadkach, kiedy kapitalizacja przybiera w kraju znaczne rozmiary. Wówczas banki rozporządzają stosunkowo wielkimi kapitałami, dla których coraz trudniej znaleźć odpowiednie lokaty. Ponieważ banki muszą lokować w jakiś sposób posiadane fundusze, istnieje niebezpieczeństwo, że w podobnej sytuacji będą one

mniej rygorystyczne w traktowaniu zgłoszeń o kredyty. Nawet jednak i w takich wypadkach banki będą mogły znaleźć odpowiednie lokaty. Jeżeli bowiem przemysł i rolnictwo, są przeinwestowane, to można poszukać jeszcze lokat w handlu i komunikacji, a jeżeli i tu potrzeby są naogół zaspokojone, to pozostają jeszcze inwestycje publiczne, chociażby nawet o charakterze reprezentacyjnym. Wprawdzie tego rodzaju inwestycje nie są tak rentowne, jak inwestycje przemysłowe, ale zawsze są bardziej celowe i bezpieczne od takich inwestycji w przemyśle, które prowadzą do nadprodukcji. Potrzeby inwestycyjne, warte zaspokojenia, znajdują się w dużej ilości w każdym kraju. Jeżeli jednak kraj jest tak bogaty, że o znalezienie dostatecznie rentownych lokat wewnątrz kraju jest już bardzo trudno, to banki mogą kierować nadmiar kapitałów krajowych zagranicę i zabezpieczać sobie tą drogą wyższe oprocentowanie.

Dla kraju, obfitującego w kapitały i posiadającego przemysł przeinwestowany, udzielanie kredytów zagranicy nie jest połączone z osłabianiem tempa rozwoju gospodarczego. Gdyby bowiem kapitały te były zatrzymane w kraju i użyte na rozszerzenie aparatu wytwórczego, to wprawdzie narazie spotęgowałyby one ożywienie, ale musiałyby doprowadzić szczerem do głębokiej recesji. W podobnej sytuacji nadmiar kapitałów mógłby być użyty w kraju, bez obawy o nadprodukcję, w zasadzie tylko na tak mało rentowne inwestycje, jak budowa różnych budynków reprezentacyjnych, gmachów publicznych i t. p. Nie osłabiając w zasadzie tempa rozwoju gospodarczego kraju, eksportującego kapitał, międzynarodowe wędrówki kapitałów przyczyniają się w dużym stopniu do przyśpieszenia rozwoju krajów, importujących kapitały zagraniczne. Wobec tego polityka banków, popierająca eksport kapitałów z krajów, które mają ich nadmiar, do krajów, odznaczających się niedostateczną kapitalizacją wewnętrzną, jest czynnikiem, usuwającym w pewnym stopniu niebezpieczeństwo nadprodukcji, wydłużającym o-

kresy rozwoju, skracającym natomiast okresy zastoju. I odwrotnie, wszelkie utrudnienia, stosowane przez państwa i banki w międzynarodowym obrocie kapitałów, muszą pociągać za sobą skracanie okresów rozwoju przy równoczesnem wydłużaniu okresów zastoju.

Polityka walutowa jest drugim ważnym czynnikiem finansowym, mogącym wywoływać silne zaburzenia w naturalnym przebiegu cyklu gospodarczego. Deprecjacja waluty krajowej utrudnia import, a ułatwia eksport, przyczyniając się w ten sposób do pewnego rozszerzenia produkcji krajowej przy równoczesnem zmniejszeniu produkcji zagranicą. Zahamowanie importu pewnych towarów zagranicznych zmniejsza w odpowiednim stosunku rozmiary produkcji zagranicą, a równocześnie stwarza możliwości dla pewnego zwiększenia produkcji krajowej w celu zastąpienia towarów, sprowadzanych zwykle z zagranicy. Spowodowane przez deprecjację waluty krajowej rozszerzenie eksportu daje możność odpowiedniego zwiększenia produkcji krajowej, obliczanej na eksport zagranicę, lecz równocześnie zmusza producentów zagranicznych do pewnej redukcji wytwórczości. Odwrotne zjawiska występują przy rewaloryzacji waluty krajowej oraz przy utrzymywaniu stałego kursu pomimo obniżania się parytetu siły nabywczej pieniądza krajowego. Podobna polityka utrudnia eksport drogą likwidacji premji eksportowej, a równocześnie podnosi zdolność konkurencyjną produktów zagranicznych na rynku wewnętrznym, zaś w ten sposób przyczynia się do zmniejszenia rozmiarów produkcji w kraju oraz do zwiększenia ich zagranicą.

Drogą oddziaływania na bilans handlowy polityka walutowa może przyspieszać lub opóźniać rozwój gospodarczy kraju tylko w ten sposób, że równocześnie zmniejsza lub zwiększa rozmiary produkcji zagranicą. Wywoływane przez politykę walutową polepszanie lub pogarszanie sytuacji gospodarczej kraju nie jest jednak całkowicie kompensowane równoczesnemi zmianami sytuacji gospodarczej zagranicy. Deprecjacja waluty krajowej, zwłaszcza

wówczas, gdy jest połączona z inflacją pieniężną, poprawia konunkturę krajową nie tylko kosztem zagranicy, lecz również i bez żadnych ujemnych następstw dla zagranicy, a mianowicie drogą rozszerzania rozmiarów kapitalizacji wewnętrznej. Inflacja pieniężna wywołuje spadek realnej wartości płac, zwiększając równocześnie stopę zysków, co stwarza większe możliwości akumulacji kapitału. W krajach, odczuwających stały lub też czasowy brak kapitału, na przykład spowodu zniszczeń wojennych, inflacyjne przyspieszenie procesu kapitalizacji wewnętrznej jest czynnikiem, sprzyjającym w silnym stopniu rozwojowi gospodarczemu kraju. Analogicznie deflacja pieniężna lub stabilizacja waluty krajowej wówczas, gdy w kraju istnieje inflacja lokalna, jest czynnikiem hamującym w wysokim stopniu rozwój gospodarczy kraju. Reformy walutowe, o ile są łączone z rewaloryzacją lub gwałtowną stabilizacją waluty krajowej, pociągają za sobą bardzo często przewlekłe przesilenia gospodarcze, zwane kryzysami deflacyjnymi lub stabilizacyjnymi.

§ 4. Perturbacje społeczne

Wszelkie konflikty społeczne, zarówno wewnętrzne, jak i międzynarodowe, są czynnikami, opóźniającymi w wysokim stopniu rozwój gospodarczy krajów i wywołującymi w pewnych wypadkach charakterystyczne zakłócenia normalnego przebiegu cyklu gospodarczego. Spośród konfliktów wewnętrznych wymagają specjalnego omówienia strajki oraz walki polityczne, a spośród konfliktów międzynarodowych — wojny i zatargi celne.

Strajki są marnowaniem odpowiedniej ilości energii ludzkiej, proporcjonalnie do ilości straconych dni pracy. W wielu wypadkach strata ta może być odrobiona po zlikwidowaniu strajku drogą zwiększenia godzin pracy, intensywności pracy lub nawet liczby robotników, zatrudnionych w danej gałęzi produkcji. Wyczerpujące się w szybkim tempie podczas strajku zapasy odpowiednich towarów skła-

niają bardzo często przedsiębiorców do zwiększenia rozmiarów produkcji natychmiast po zakończeniu strajku w tym celu, aby odrobić stracony czas i uzupełnić brakujące zapasy towarów. W ten sposób strajki są czynnikiem, pociągającym za sobą początkowo pewną redukcję rozmiarów produkcji, kompensowaną później przez odpowiednie przyśpieszenie tempa produkcji. W pewnych jednakże wypadkach strajki mogą pociągnąć za sobą trwalsze zaburzenia koniunkturalne. Jeżeli strajk jest długotrwały, może spowodować stratę całego sezonu sprzedaży, a wówczas odrobienie czasu straconego nie jest już możliwe, gdyż wobec zakończenia sezonu produkcja staje się zupełnie zbędna. Jeżeli strajk dotyczy takiej gałęzi produkcji, w której gromadzenie większych zapasów nie jest technicznie możliwe powodu braku odpowiednich pomieszczeń, na przykład w przemyśle węglowym, to musi pociągnąć za sobą bądź import towarów zagranicznych, w celu zaspokojenia potrzeb rynku wewnętrznego, bądź nawet czasową lub trwałą utratę zagranicznych rynków zbytu, o ile chodzi o artykuł eksportowy. Takie właśnie skutki miał strajk węglowy w Anglii w 1926 r.

Wewnętrzne walki polityczne są czynnikiem, osłabiającym rozwój gospodarczy kraju przez to, że absorbują energię licznych członków społeczeństwa i odwracają ich uwagę od zagadnień gospodarczych. Okresy wyborcze, pochłaniając dużo czasu ludności, zwykle charakteryzują się przejściowym zahamowaniem poprawy lub ożywienia albo też pogłębieniem recesji. Długotrwałe walki polityczne pomiędzy ugrupowaniami społecznymi, zwłaszcza wówczas, gdy wytwarzają nastrój niepewności i niepokoju, są czynnikiem, osłabiającym w znacznym stopniu tempo rozwoju gospodarczego. Nieustabilizowane stosunki polityczne powstrzymują w wielu wypadkach przedsiębiorców od dokonywania pewnych inwestycji, a w ten sposób zmniejszają tempo wzrostu produkcji podczas poprawy, ożywienia i napięcia lub też przedłużają czas trwania recesji, czyli opóźniają nadejście poprawy koniunkturalnej.

Wojny, pociągając za sobą duże straty w ludziach i w materiale, trwale obniżają wysokość bogactwa społecznego krajów walczących, zarówno zwycięskich, jak i pokonanych. Jednakże w czasie trwania działań wojennych oraz w czasie przygotowywania się do wojny mogą występować objawy charakterystycznego ożywienia w licznych działach przemysłu, tych mianowicie, które są związane z potrzebami wojennymi. Wskutek tego okresy wojen i szybkiego przygotowywania się do nich odznaczają się zawsze dość wysokim poziomem produkcji. Poziom ten nie dorównywa jednak rozmiarom produkcji w okresach normalnego ożywienia lub napięcia konjunkturalnego. Wprawdzie bowiem wojna zmusza do dokonywania maximum wysiłku w technicznym jej przygotowaniu, ale oderwanie od pracy produkcyjnej dużej liczby ludzi, najzdrowszych i najsilniejszych, w tym celu, aby ich wysłać na front, zmniejsza w znacznej mierze możliwości produkcyjne kraju. Jeżeli wojna wypadnie w okresie napięcia, to moment kryzysu odsuwa się na dłuższy czas, gdyż wszystkie siły ludzkie znajdują podczas wojny takie lub inne zatrudnienie. Jeżeli zaś wojna wybuchy w okresie recesji lub poprawy, to następuje bardzo szybka poprawa, która w krótkim czasie przechodzi w ożywienie, oczywiście tylko w tych gałęziach produkcji, które są związane z przemysłem wojennym lub z zaopatrywaniem wojska. Co się tyczy przygotowań wojennych w czasie pokoju, to przyczyniają się one do odpowiedniego zwiększenia rozmiarów produkcji ze względu na ożywienie w przemyśle wojennym, z drugiej jednak strony stwarzają w stosunkach międzynarodowych wyraźny nastrój niepewności, utrudniający w wysokim stopniu wędrówki kapitałów, a w ten sposób przyczyniają się do osłabienia rozwoju gospodarczego pewnych krajów.

Zatargi celne, wskutek wzajemnych utrudnień w stosunkach handlowych, przyczyniają się do osłabienia tempa rozwoju gospodarczego krajów, prowadzących wojnę gospodarczą. W najlepszym razie obustronne straty będą po-

legały na zwiększeniu się kosztów transportu towarów importowanych z krajów bardziej oddalonych lub też eksportowanych do krajów odleglejszych. Nie zawsze jednak utrata zagranicznego rynku zbytu może być zastąpiona znalezieniem innego rynku. W podobnych wypadkach kraje, prowadzące wojnę celną, będą musiały zmniejszyć w odpowiednim stosunku rozmiary produkcji na eksport. Korzyści z wojny celnej pomiędzy pewnymi krajami mogą odnieść tylko kraje neutralne, które znalazły nowy rynek zbytu w jednym z krajów wojujących.

ROZDZIAŁ IV

DŁUGIE FALE KONJUNKTURY

§ 1. *Charakterystyka ogólna*

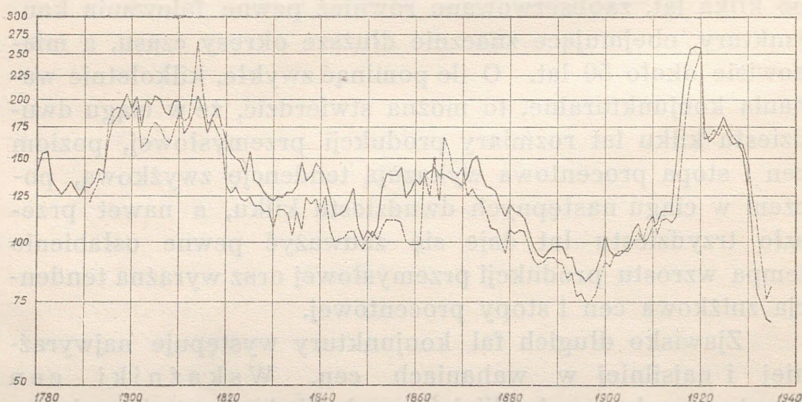
Oprócz zwykłych cykliów gospodarczych, trwających po kilka lat, zaobserwowano również pewne falowania konjunktury, obejmujące znacznie dłuższe okresy czasu, a mianowicie około 50 lat. O ile pominąć zwykłe, kilkoletnie wahania konjunkturalne, to można stwierdzić, że w ciągu dwudziestu kilku lat rozmiary produkcji przemysłowej, poziom cen i stopa procentowa wykazują tendencję zwyżkową, poczem w ciągu następnych dwudziestu kilku, a nawet przeszło trzydziestu lat daje się zauważyć pewne osłabienie tempa wzrostu produkcji przemysłowej oraz wyraźna tendencja zniżkowa cen i stopy procentowej.

Zjawisko długich fal konjunktury występuje najwyraźniej i najsilniej w wahaniami cen. Wskaźniki cen hurtowych w Anglii i Stanach Zjednoczonych wykazują wyraźną i silną tendencję zwyżkową w ciągu 25 lat od 1789 r. do 1814 r.; w ciągu następnych 35 lat, do 1849 r., widzimy bardzo silną tendencję zniżkową; dalsze 24 lata, do 1873 r. włącznie, są okresem wyraźnej zwyżki, choć nieco słabszej niż na przełomie XVIII i XIX stulecia; w ciągu następnych 23 lat, od 1873 r. do 1896 r., mamy znów okres spadku cen; potem ceny znów wykazują wyraźną, choć nieco słabszą niż w poprzednich okresach, tendencję zwyżkową,

która przybiera gwałtowne rozmiary dopiero podczas wielkiej wojny oraz w pierwszych latach po wojnie i osiąga punkt kulminacyjny w 1920 r., a więc po 24 latach; od tego czasu widzimy znów niższą tendencję cen, przyczem obecny spadek cen jest kilkakrotnie silniejszy niż był w którymkolwiek z poprzednich okresów. W ten sposób od końca XVIII wieku do chwili obecnej istniały trzy długie cykle koniunkturalne; pierwszy z nich trwał 60 lat (od 1789 r. do 1849 r.), drugi— 47 lat (od 1849 r. do 1896 r.), a wreszcie trzeci (od 1896 r.) trwa do chwili obecnej i nie jest jeszcze zakończony.

CENY HURTOWE W ANGLJI I W STANACH ZJEDNOCZONYCH W LATACH 1780—1935

Ceny w złotych — Wskaźniki: 1901—1910 = 100



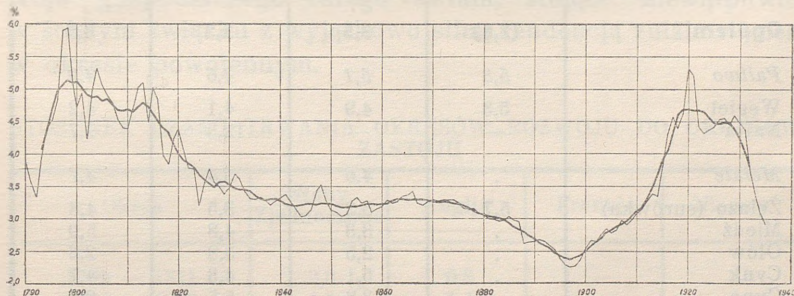
Linja ciągła—ceny w Anglii według obliczeń Silberlinga (1780—1846) oraz Sauerbecka (1846—1935).

Linja przerywana—ceny w Stanach Zjednoczonych według obliczeń Roelse'go (1791—1801), Al. H. Hansena (1801—1825), C.H. Juergensena (1825—1840), Falknera (1840—1890) i Bureau of Labor Statistics (1890—1935).

Źródła: 1) *Statistique Générale de la France, Annuaire Statistique*. 2) N.D. Kondratieff, *Die langen Wellen der Konjunktur* (*Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1926, str. 600—601).

Analogiczne wahania przedstawia również rentowność angielskich papierów państwowych, t.zw. „consols”. O ile pominąć gwałtowny, lecz nietrwały wzrost rentowności w latach 1797 i 1798, wywołany zawieszeniem wymienialności banknotów Banku Angielskiego na złoto w 1797 r., oraz wzrost rentowności w 1804 r., pozostający zapewne w ścisłym związku z wypadkami politycznymi, to widzimy dość wyraźną tendencję zwyżkową, trwającą do 1813 r. Następnie rentowność „consols” odznacza się długotrwałą i silną tendencją zniżkową i osiąga swoje minimum już w 1844 r., a więc o pięć lat wcześniej od cen. Dalej widzimy pewną, bardzo słabą jednak tendencję zwyżkową, przyczem maximum rentowności przypada już na rok 1866, a więc znów o siedem lat wcześniej niż w cenach, poczem występuje wyraźna tendencja zniżkowa, trwająca do 1897 r., następnie znów silna zwyżka, osiągająca punkt kulminacyjny w 1920 r., a wreszcie trwająca do chwili obecnej silna tendencja zniżkowa. Wahania rentowności „consols” z niewielkimi wyjątkami

RENTOWNOŚĆ „CONSOLS” W ANGLJI W LATACH 1790—1935



Linia cienka — przeciętne roczne.

Linia gruba — siedmioletnia średnia ruchoma.

Źródła: 1) T. T. Williams, *The Rate of Discount and the Price of Consols* (Journal of the Royal Statistical Society, Vol. LXXV, 1912, str. 380—400); 2) Norman J. Silberling, *British Financial Experience 1790—1830* (The Review of Economic Statistics, 1919, str. 289); 3) A. H. Gibson, *The Future Course of High-Class Investment Values*, Bankers' Insurance Managers' and Agents' Magazine, 1923, str. 15—34.

mi zgadzają się więc naogół co do ogólnej tendencji z wahaniami cen hurtowych.

Wahaniom cen i stopy procentowej odpowiadają analogiczne wahania produkcji, jak o tem można sądzić na podstawie danych, dotyczących produkcji dziesięciu najważniejszych surowców przemysłowych. W okresach zwykłej tendencji cen przeciętny wzrost produkcji jest naogół silniejszy, niż w okresach spadku cen. Można to obserwować nie tylko na ogólnych rozmiarach produkcji, lecz również i na rozmiarach produkcji poszczególnych artykułów, jakkolwiek już nie tak wyraźnie, co się tłumaczy tem, że wahania produkcji pojedynczych artykułów stosunkowo silnie uwydatniają różne zmiany strukturalne. Przesunięcia w rozmiarach zużycia były zapewne szczególnie silne w obrębie metali, gdyż w tej grupie widzimy dość liczne

PRZECIĘTNY ROCZNY WZROST ŚWIATOWEJ PRODUKCJI GŁÓWNYCH SUROWCÓW PRZEMYSŁOWYCH W LATACH 1820—1913

Rodzaj surowca	1820—1850	1850—1870	1870—1895	1895—1913
Ogółem	(2,6)	3,5	3,3	3,9
<i>Paliwo</i>	5,3	5,1	4,6	4,9
Węgiel	5,3	4,9	4,1	4,2
Nafta	—	—	12,3	7,7
<i>Metale</i>	.	4,6	3,9	4,7
Żelazo (surówka)	5,7	5,2	3,5	4,8
Miedź	.	3,3	4,8	5,9
Ołów	.	2,5	3,8	2,6
Cynk	.	5,1	4,3	4,7
Cyna	.	3,8	5,5	2,5
<i>Tekstylja</i>	1,9	2,8	2,6	3,0
Bawełna	2,8	3,4	3,1	4,2
Wełna	1,8	2,7	2,1	1,2
Jedwab	0,4	0,6	2,3	3,0

U w a g a: Źródła i sposób obliczania jak w tablicy na str. 203. Za podstawę obliczeń brano nie dane dla jednego roku, lecz—o ile tylko materiał pozwalał—średnie pięcioletnie, a to w tym celu, aby usunąć wpływ przypadkowych wahań produkcji na rezultaty obliczeń.

odchylenia od ogólnej tendencji, zwłaszcza w wypadku ołowiu i cyny. Następnie widzimy silne osłabienie tempa rozwoju produkcji wełny, poczynwszy od końca XIX wieku, przy równoczesnym bardzo znacznym wzroście produkcji bawełny. Od 1870 r. widzimy gwałtowny wzrost produkcji jedwabiu. Co się wreszcie tyczy stosunkowo wysokiego wzrostu produkcji węgla i żelaza w pierwszej połowie XIX wieku oraz produkcji nafty w okresie 1870—1895, to fakty te należy przypisać rozpoczęciu stosowania tych surowców na większą skalę. O ile jednak pominąć te zmiany strukturalne, to ogólne rozmiary produkcji wykazują charakterystyczne wahania, stanowiące istotną treść długich fal konjunktury z zachowaniem jednak ogólnej tendencji zwyżkowej.

W załączonej tablicy nie zamieszczono danych, dotyczących ostatniego okresu od czasu wielkiej wojny, a mianowicie dlatego, że wskutek wojny gwałtownie obniżył się poziom produkcji przemysłowej, a okres powojenny jest jeszcze zbyt krótki, aby można było przeprowadzać obliczenia przeciętnego wzrostu produkcji. W każdym bądź razie okres ten wykazuje niebywale silne osłabienie tempa rozwoju gospodarczego całego świata, stojące niewątpliwie w ścisłym związku z wyjątkowo silną tendencją zniżkową cen w okresie powojennym.

STOSUNEK CZASU TRWANIA OKRESÓW ROZWOJU DO OKRESÓW ZASTOJU

Okres	Stany Zjednoczone	Anglja	Francja	Niemcy
1790 — 1811	2,0	0,8	.	.
1812 — 1848	1,1	1,4	.	.
1849 — 1870	2,0	2,1	0,9	3,7
1871 — 1895	1,0	0,8	0,5	0,6
1896 — 1914	1,9	2,0	2,8	1,9

U waga: Obliczenia oparto na materiałach, zawartych w cytowanej pracy Mitchella na str. 441 i 446, przyczem jako okresy rozwoju traktowano fazy „revival” i „prosperity”, a jako okresy zastoju — fazy „recession” i „depression”. Przy obliczeniach przestrzegano zasady, aby każdy okres obejmował pełne cykle, innemi słowy aby w każdym okresie liczba uwzględnionych okresów rozwoju była jednakowa z liczbą okresów zastoju.

Długie fale konjunktury charakteryzują się jeszcze i tem, że zmieniają w silnym stopniu charakter krótkich fal konjunktury, a w szczególności czas trwania okresów rozwoju w porównaniu z okresami zastoju. W tych okresach czasu, w których występuje zwykła tendencja cen, stopy procentowej i produkcji, cykle gospodarcze odznaczają się stosunkowo długimi okresami rozwoju i wyjątkowo krótkimi okresami zastoju. Odwrotne zjawisko występuje w okresach osłabienia tempa rozwoju gospodarczego i niżkowej tendencji cen i stopy procentowej; cykle gospodarcze wykazują tutaj krótkotrwałe ożywienia przy przewlekłych i ciężkich recesjach.

Jeżeli w jakimś cyklu okres rozwoju jest dłuższy od okresu zastoju, to w takim razie poziom cen będzie w końcu cyklu wyższy niż na jego początku; i odwrotnie, jeżeli czas trwania okresu rozwoju jest krótszy od długości okresu zastoju, to wówczas cykl, jako całość, pozostawia trwałe obniżenie poziomu cen. Kilka kolejno po sobie następujących cykli, odznaczających się długimi okresami rozwoju w porównaniu z okresami zastoju, stwarza pewną ogólną tendencję zwykłą, a szereg następujących po sobie cykli o krótkotrwałym ożywieniu i przewlekłej recesji musi pociągnąć za sobą ogólną tendencję niżkową. Wobec tego zagadnienie długich fal konjunktury stanowi właściwie tylko część bardziej ogólnego zagadnienia cykliczności rozwoju gospodarczego i sprowadza się do wyjaśnienia zjawiska nierównomierności czasu trwania okresów rozwoju w porównaniu z okresami zastoju.

§ 2. *Inflacja złota*

Właściwą przyczyną długich fal konjunktury, według najbardziej rozpowszechnionych w literaturze ekonomicznej poglądów, są wahania w rozmiarach produkcji złota, które istotnie są bardzo zbliżone, zarówno w czasie, jak i w natężeniu, do wahań cen i stopy

procentowej. Rozmiary produkcji złota wykazują stałą i silną tendencję zwyżkową, analogiczną do stałego wzrostu rozmiarów produkcji wszystkich dóbr materialnych.

Produkcja złota, która w latach 1781 — 1810 utrzymywała się na poziomie 18 tys. kg. rocznie, spada w dziesięcioleciu 1811 — 1820 do 11 tys. kg. rocznie; następnie podnosi się powoli, ale jeszcze w latach 1831 — 1840 wynosi niewiele ponad 20 tys. kg. przeciętnie rocznie. Podobne zastrzymanie się wzrostu produkcji złota na przeciąg 30 lat musiało wywołać wyraźną i silną deflację, gdyż inaczej nie mógłby być zaspokojony stały wzrost zapotrzebowania znaków pieniężnych. Tem właśnie tłumaczy się silny spadek cen, jaki nastąpił w tym czasie.

Mniejwięcej od 1840 r. zaczyna się gwałtowny wzrost produkcji złota, początkowo pod wpływem eksploatacji pokładów złota na Uralu, a następnie wskutek odkrycia niezwykle wydajnych kopalń złota w Australii i w Kalifornii. Przeciętna roczna produkcja złota podnosi się więc do 55 tys. kg. w latach 1841 — 1850 oraz do 201 tys. kg. w latach 1851 — 1860. Tak szybki i silny wzrost produkcji złota pociągnął za sobą odpowiednio znaczną inflację, wskutek czego ogólny poziom cen uległ proporcjonalnej zwyżce. W ciągu następnych trzydziestu lat rozmiary produkcji złota wykazują tendencję lekko zniżkową. W dziesięcioleciu 1881 — 1890 przeciętna roczna produkcja złota wynosi zaledwie 162 tys. kg. Tak małe rozmiary produkcji złota przy wzrastającym zapotrzebowaniu znaków pieniężnych, które musi towarzyszyć wzrostowi produkcji i obrotów, musiały znów wywołać deflację i pociągnąć za sobą spadek cen.

Od roku 1890 rozpoczyna się drugi skolei w ciągu XIX stulecia wzrost produkcji złota, na który złożyło się kilka przyczyn. Największe znaczenie miał tutaj rozwój eksploatacji złota w Transwaalu. Następnym pod względem znaczenia czynnikiem były pewne udoskonalenia techniczne w produkcji, polegające na możliwości chemicznego oczyszczania złota. Wreszcie należy również wymienić odkrycie kopalń złota

na Alasce. W rezultacie rozmiary produkcji złota podwajają się w ciągu lat dziesięciu, gdyż w okresie 1891 — 1900 wynoszą już 316 tys. kg. rocznie. Produkcja złota rozwija się w dalszym ciągu bardzo silnie aż do 1915 r., w którym osiąga 707 tys. kg. Gwałtowny wzrost cen, jaki nastąpił podczas wojny, podniósł znacznie koszty produkcji złota, co zmusiło niektóre kopalnie do pewnego jej ograniczenia. Spadek produkcji trwa do 1922 r., w którym wydobyto już tylko 481 tys. kg. złota. Bardzo silny jednakże spadek cen, jaki nastąpił w 1921 r., skłonił kopalnie złota do ponownego rozszerzenia produkcji, wskutek czego rozmiary jej podnoszą się w ciągu dwóch lat do blisko 600 tys. kg. rocznie i na tym poziomie utrzymują się do 1930 r. Niskie rozmiary produkcji złota po wojnie są uważane za dostateczne wyjaśnienie powojennej zniżkowej tendencji cen, zwłaszcza że stosunkowo znaczna część powojennej produkcji złota jest tezauryzowana przez Indie.

Od 1930 r. rozmiary produkcji złota są znów silnie rozszerzane pod wpływem nowej fali zniżkowej cen, podnosząc się w ciągu zaledwie pięciu lat o 50%, a mianowicie do 930 tys. kg. w roku 1935. Prawie połowa tego przyrostu produkcji przypada na Rosję, która od 1933 r. gwałtownie zwiększa eksploatację posiadanych kopalń złota, osiągając już w 1935 r., t. j. w ciągu trzech lat potrojenie produkcji. Duże znaczenie ma tutaj również wzrost wydobycia złota w Kanadzie, pozatem jednak rozszerzenie produkcji nastąpiło również i w wielu innych krajach, a mianowicie w Stanach Zjednoczonych, w Kongo Belgijskim, w Kolumbji, w Australji i t. d.

Wywołując pewne procesy inflacyjne i deflacyjne, wahania w rozmiarach produkcji złota pociągają za sobą wahania w natężeniu wzrostu rozmiarów produkcji przemysłowej. Procesy inflacyjne sprzyjają rozwojowi produkcji, procesy deflacyjne rozwój ten do pewnego stopnia hamują, co było już wiadome ekonomistom XVIII wieku. Tłumaczy się to tem, że w okresach inflacji krusz-

cowej stały wzrost cen podnosi stopę zysków przedsiębiorców, pobudzając ich aktywność, zwłaszcza że wysokie zyski wzmacniają proces akumulacji kapitału. W okresach stałych i umiarkowanych dawek inflacyjnych, jakie stwarza wzrost produkcji złota, łatwiejszą więc wykorzystywane istniejące możliwości rozwojowe, niż w okresach deflacyjnych, kiedy stosunkowo niskie zyski przedsiębiorców nie pozwalają na dokonywanie akumulacji kapitału w poważniejszych rozmiarach, a równocześnie wywołują u przedsiębiorców zbyt pesymistyczne oceny możliwości rozwojowych poszczególnych gałęzi produkcji.

Wahania w rozmiarach produkcji złota wywierają niewątpliwie pewien wpływ na tempo rozwoju gospodarczego, ale nie mogą całkowicie wytłumaczyć zjawiska długich fal konjunktury, gdyż procesami inflacyjnymi i deflacyjnymi nie można wyjaśnić należycie zjawiska nierównomierności czasu trwania okresów rozwoju w porównaniu z okresami zastoju. Jeżeli bowiem inflacja pieniężna, a w szczególności inflacja złota, przyspiesza rozwój gospodarczy w ten sposób, że pobudza przedsiębiorczość, to w takim razie zwiększa w odpowiednim stosunku niebezpieczeństwo nadprodukcji tembardziej, że może wywoływać u przedsiębiorców zupełnie nieuzasadniony optymizm. Wobec tego po długotrwałem ożywieniu powinna nastąpić równie długa recesja, gdyż w przeciwnym razie skutki nadprodukcji nie mogłyby być usunięte. Wydłużanie się okresów rozwoju w porównaniu z okresami zastoju mogłoby być uznane za zjawisko naturalne dla okresów zwykłej tendencji cen tylko w tym wypadku, gdyby można było wyjaśnić, dlaczego inflacja złota przedstawia mniejsze niebezpieczeństwo dla nadprodukcji, niż inflacja kredytowa. Obydwa rodzaje inflacji mniej więcej w jednakowy sposób wpływają na podnoszenie się stopy zysków przedsiębiorców, a więc w jednakowy również sposób powinny przyczyniać się do pobudzania przedsiębiorczości. Wobec tego zaś wahania w rozmiarach produkcji złota nie mogą być uznane za jedyną przyczynę długich fal konjunktury.

§ 3. *Kryzysy agrarne*

Jest rzeczą niezmiernie charakterystyczną, że zniżkowym tendencjom cen zawsze towarzyszą wielkie i długotrwałe kryzysy agrarne, będące skutkiem gwałtownego zwiększania powierzchni zasiewów. W omawianym okresie czasu gwałtowny wzrost inwestycji rolnych, połączony z uprawą nowych gruntów nastąpił trzykrotnie, a mianowicie: 1) w Anglii w okresie wojen napoleońskich, 2) w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej w latach 1860—1870 oraz 3) w Europie w okresie wielkiej wojny. Przyczyny silnego wzrostu inwestycji w rolnictwie we wszystkich wymienionych okresach są naogół zupełnie dokładnie ustalone.

Wojny napoleońskie wskutek ciągłych działań wojennych pociągnęły za sobą silny spadek produkcji zboża na kontynencie europejskim. Stworzyło to znaczne trudności aprowizacyjne w krajach, importujących zboże, a przede wszystkim w Anglii. Trudnościom tym starano się zaradzić przez wzięcie pod uprawę takich gruntów, na których uprawa zboża nie opłacała się przedtem wskutek małej wydajności ziemi. Po ukończeniu działań wojennych rozmiary produkcji na kontynencie europejskim powróciły z wolna do stanu poprzedniego, co wobec opanowania rynku przez zboże z nowozasianych obszarów ziemi musiało pociągnąć za sobą długotrwałą tendencję zniżkową cen.

Następny skolei kryzys agrarny był wywołany wielkimi inwestycjami w rolnictwie, dokonanymi w Stanach Zjednoczonych. Ameryka przez bardzo długi czas nie wchodziła zupełnie w rachubę, jako dostawca zboża na rynki europejskie, gdyż wysokie koszty transportu zboża uniemożliwiały jej wszelką konkurencję na rynkach europejskich ze zbożem miejscowym. Sytuacja zmieniła się zasadniczo, odkąd na terytorjum Stanów Zjednoczonych przeprowadzono większe inwestycje kolejowe, zwłaszcza że równocześnie dokonano znacznych ulepszeń w komunikacji mor-

skiej. Po przeprowadzeniu tego rodzaju inwestycji, co nastąpiło na większą skalę dopiero w okresie wojny domowej, Stany Zjednoczone mogły wziąć pod uprawę wielkie obszary ziemi, położone w środku, a nawet i na zachodzie kraju, gdyż transport zboża koleją do portów nadatlantycznych okazał się stosunkowo niedrogi. Rzucanie na rynki europejskie większych ilości zboża amerykańskiego wywołało w Europie ciężki kryzys agrarny, który trwał aż do końca XIX stulecia.

Wojna europejska w latach 1914 — 1918 pociągnęła za sobą w dziedzinie stosunków agrarnych analogiczne konsekwencje, jak i wojny napoleońskie. Objęcie działaniami wojennymi stosunkowo znacznych obszarów rolnych, a następnie obniżenie się kultury ziemi we wszystkich krajach wojujących, przyczyniło się w dużym stopniu do zmniejszenia produkcji zboża w Europie. Wywołane tem podniesienie się cen zboża zachęciło rolników w krajach zamorskich do dokonania poważnych inwestycji. Wzięto więc pod uprawę i zagospodarowano cały szereg nowych gruntów w Kanadzie, w Argentynie, w Australji oraz w innych krajach. Po wojnie kraje europejskie doprowadziły rozmiary produkcji zboża do stanu przedwojennego, obsiewając znów ziemie, które stały podczas wojny ugiorem, oraz podnosząc stopniowo kulturę ziemi, zaniedbaną w czasie wojny. Pojawiła się w ten sposób nadprodukcja zboża, która pociągnęła za sobą silną tendencję zniżkową cen wszelkich produktów rolnych.

Nadmierne inwestycje w rolnictwie muszą wywołać kryzys agrarny w podobny sposób, jak i nadmierne inwestycje w przemyśle powodują powstanie kryzysu przemysłowego. O ile jednak kryzysy przemysłowe przemijają stosunkowo szybko, to kryzysy rolne nie mogą być tak szybko zlikwidowane, a mianowicie ze względu na to, że wzrost zapotrzebowania artykułów rolnych jest znacznie słabszy niż wzrost popytu na artykuły przemysłowe. Wzrost spożycia artykułów rolnych nie może być o wiele większy od wzrostu liczby ludności. Tymczasem produkcja przemysłowa wzrasta znacznie prędzej, gdyż wzrost potrzeb silnie zwiększa możliwości roz-

szerzania zbytu artykułów przemysłowych. Wobec tego likwidacja skutków nadprodukcji musi trwać w rolnictwie o wiele dłużej, niż w przemyśle. W przemyśle przejdzie kilka cykli, zanim będą mogły być usunięte całkowicie skutki jednej nadprodukcji w rolnictwie. W ten sposób, o ile nadprodukcja w przemyśle jest przyczyną krótkich fal konjunktury, to długie fale konjunktury można przypisać procesom nadprodukcji w rolnictwie.

Procesy gospodarcze, związane z koniecznością likwidacji skutków nadprodukcji w rolnictwie, tłumaczą w zupełności zadowalający sposób zjawisko wyjątkowo silnej rozpiętości czasu trwania okresów rozwoju w porównaniu z okresami zastoju w różnych krajach w czasie od 1871 r. do 1895 r., a więc w okresie kryzysu agrarnego, wywołanego konkurencją zboża amerykańskiego na rynkach europejskich. Najniższy jest stosunek długości okresów rozwoju do czasu trwania zastoju w Stanach Zjednoczonych, które wywołały wprawdzie kryzys agrarny, ale same nie odczuły go ze względu na eksportowanie znacznych ilości zboża do Europy. Kryzys ten silnie natomiast odczuły kraje europejskie; to też w krajach tych recesje trwały dłużej, niż w Stanach Zjednoczonych, przytem krócej w krajach uprzemysłowionych, niż w rolniczych. W Anglii, która była w owym czasie krajem najbardziej uprzemysłowionym, okresy zastoju trwały krócej, niż w Niemczech, a tembardziej krócej, niż we Francji, dla której rolnictwo miało już wówczas większe znaczenie w całości gospodarstwa społecznego, niż dla Niemiec, a zwłaszcza dla Anglii.

§ 4. *Inflacja złota a kryzysy agrarne*

Pomiędzy wahaniami produkcji złota a kryzysami agrarnymi istnieje ścisły związek. Długotrwałe okresy inflacji złota stwarzają warunki, sprzyjające gwałtownemu wzrostowi inwestycji w rolnictwie, które skolei są przyczyną kryzysów agrarnych. Dzieje się to najczęściej w ten sposób, że okresy inflacji złota doprowa-

dzają szcenasem do wielkich wojen, podczas których są dokonywane nadmierne inwestycje w rolnictwie.

Nie jest bynajmniej przypadkiem, że największe zawieruchy wojenne przypadają zwykle na okresy długotrwałej zwyżki cen, najczęściej w momencie, w którym zbliża się już zniżkowa fala cen. Okres zwyżki cen w latach 1789—1814 był całkowicie wypełniony licznymi wojnami w Europie, a przedewszystkiem wojnami napoleońskimi. Następny okres zwykłowy (lata 1849—1873) przynosi wojny: prusko-austriacką 1866 r. oraz francusko-pruską 1870/71 r. Wreszcie lata 1896—1920 obejmują wojnę rosyjsko-japońską 1904/5 r., wojny bałkańskie oraz wielką wojnę europejską. W okresach zniżkowej tendencji cen wojny zdarzają się również, ale nie tak często i nie dotyczą tak wielkiej liczby krajów, pozatem nie są długotrwałe i mają charakter czysto lokalny.

Zbieżność wojen ze zwyżkami cen można tłumaczyć tem, że inflacja złota pobudza nie tylko przedsiębiorczość gospodarczą, pokojową, lecz również i wojenną. Silny wzrost dobrobytu kraju dodaje pewności siebie nie tylko przedsiębiorcom, lecz również i całej ludności, a także i władzom państwowym, chociażby tylko dlatego, że przyczynia się do wydatnej poprawy finansów państwowych. W takich warunkach łatwo o agresywność wojenną, zwłaszcza ze strony tych państw, które silniej od innych podnoszą się pod względem gospodarczym, a mają niezafatwione spory z sąsiadami lub wykazują tendencje imperjalistyczne. Agresywność Prus w stosunku do Austrii oraz do Francji w latach 1866—1870 można przypisać w znacznej mierze temu, że Prusy w owym czasie przechodziły okres silnego uprzemysłowienia, a zarazem wyjątkowo szybkiego rozwoju gospodarczego. W latach 1850—1870 stosunek długości okresu rozwoju do czasu trwania okresu zastoju wynosił w Niemczech 3,7, gdy tymczasem w Anglii—2,1, a we Francji—zaledwie 0,9. Gdyby nie to, że tempo rozwoju gospodarczego Francji było tak słabe, Prusy zapewne nie

zdecydowałyby się na wypowiedzenie wojny Francji, a przynajmniej nie mogłyby jej wygrać.

Kryzys agrarny z lat 1870 — 1895 był wywołany nie wojnami, lecz zjawiskami całkowicie pokojowymi, a mianowicie rozwinięciem sieci komunikacyjnej w Stanach Zjednoczonych. Inwestycje komunikacyjne w takich przynajmniej rozmiarach nie byłyby możliwe, gdyby nie inflacja złota. Wymagają one wielkich kapitałów, które trudnoby było zgromadzić w okresach niżkowej tendencji cen, obniżającej w odpowiednim stosunku zyski przedsiębiorców. Dlatego też kryzys agrarny z końca XIX wieku można również uważać za skutek inflacji złota z lat 1850 — 1870.

Długotrwałe kryzysy agrarne są z jednej strony skutkami inflacji złota, ale z drugiej strony same przygotowują warunki, w których powstaje następne skoki silne zwiększenie się rozmiarów produkcji złota. Wywołując wielkie zniżki cen, zmniejszają one tem samem koszty produkcji złota, a wskutek tego przyczyniają się do wzrostu produkcji tego kruszcu. Przedewszystkiem następuje eksploatacja tych terenów kopalnianych, które już kiedyś odkryto, ale nie eksploatowano ich powodu zbyt wysokich kosztów. Prócz tego jednak wielka rentowność złota wzmaga poszukiwania nowych terenów, które prędzej czy później muszą być uwieńczone pomyślnym skutkiem. Gdyby było inaczej, to w takim razie odkrycia nowych kopalń byłyby dokonywane pojedynczo i mniejwięcej równomiernie. Tymczasem w rzeczywistości odkrycia te następują serjami i to właśnie wtedy, gdy ceny od dłuższego czasu wykazują tendencję niżkową. Odkrycia złota na Uralu, w Kalifornji i w Australji w latach 1840—1850, w Transwaalu i na Alasce w końcu XIX wieku, rozszerzenie produkcji w Rosji, Kanadzie i wielu innych krajach, po roku 1930 świadczą o specjalnem natężeniu poszukiwań złota w okresach niskich cen.

W ten sposób procesy inflacji złota wiążą się ściśle z istnieniem kryzysów agrarnych. Można więc powiedzieć,

że istotną przyczyną długich fal konjunktury jest nadprodukcja w rolnictwie, która pociąga za sobą kryzysy agrarne, z natury swej długotrwałe, kilkakrotnie dłuższe od kryzysów przemysłowych. Kryzysy agrarne skolei prowadzą do rozszerzenia produkcji złota, głównie drogą odkrywania nowych terenów kopalnianych. Inflacja złota, przyczyniając się do wybuchu wojen lub nadmiernych inwestycji, stwarza znów warunki, ułatwiające powstanie nadprodukcji w rolnictwie, a tem samem prowadzi do następnego kryzysu agrarnego i t. d.

ERRATA

Str.	Wiersz	Jest	Powinno być
33	12 od dołu	pomocniczych,	pomocniczych oraz
34	4 od góry	meljoracji	meljoracyj
62	15 od dołu	wzrokowe	zmysłowe
80	10 od dołu	zajmuje	zajmują
86	9 od góry	oceny	oceny wartości
91	4 od dołu	1863	1883
100	2 od dołu	bogactw	bogactwa
167	16 od dołu	powiększenia	powiększania
173	14 od dołu	fizjologii	fizjologii pracy
173	14 od dołu	psychologii	psychologii pracy
192	18 od góry	przemysł	przemysły
211	8 od dołu	pogłębienie	pogłębianie
358	14 i 15 od góry	rozgrywając się	rozgrywająca się
358	9 od dołu	cen	ocen
366	2 od góry	spekulacji	spekulacyj
367	10 od góry	rzez	przez
370	11 od dołu	ieniężnych	pieniężnych
382	7 od dołu	ostała	została
432	1 od góry	clearingowego	i clearingowego
456	6 od góry	działalności	działania
511	2 od dołu	<i>Investiment</i>	<i>Investment</i>

ERRATA

Strona	Wzrost	Waga	Temperatura	ciężar ciała
33	12 od 100	12 od 100	12 od 100	12 od 100
34	4 od 100	4 od 100	4 od 100	4 od 100
35	16 od 100	16 od 100	16 od 100	16 od 100
36	10 od 100	10 od 100	10 od 100	10 od 100
37	8 od 100	8 od 100	8 od 100	8 od 100
38	4 od 100	4 od 100	4 od 100	4 od 100
39	2 od 100	2 od 100	2 od 100	2 od 100
40	12 od 100	12 od 100	12 od 100	12 od 100
41	14 od 100	14 od 100	14 od 100	14 od 100
42	16 od 100	16 od 100	16 od 100	16 od 100
43	18 od 100	18 od 100	18 od 100	18 od 100
44	20 od 100	20 od 100	20 od 100	20 od 100
45	22 od 100	22 od 100	22 od 100	22 od 100
46	24 od 100	24 od 100	24 od 100	24 od 100
47	26 od 100	26 od 100	26 od 100	26 od 100
48	28 od 100	28 od 100	28 od 100	28 od 100
49	30 od 100	30 od 100	30 od 100	30 od 100
50	32 od 100	32 od 100	32 od 100	32 od 100
51	34 od 100	34 od 100	34 od 100	34 od 100
52	36 od 100	36 od 100	36 od 100	36 od 100
53	38 od 100	38 od 100	38 od 100	38 od 100
54	40 od 100	40 od 100	40 od 100	40 od 100
55	42 od 100	42 od 100	42 od 100	42 od 100
56	44 od 100	44 od 100	44 od 100	44 od 100
57	46 od 100	46 od 100	46 od 100	46 od 100
58	48 od 100	48 od 100	48 od 100	48 od 100
59	50 od 100	50 od 100	50 od 100	50 od 100
60	52 od 100	52 od 100	52 od 100	52 od 100
61	54 od 100	54 od 100	54 od 100	54 od 100
62	56 od 100	56 od 100	56 od 100	56 od 100
63	58 od 100	58 od 100	58 od 100	58 od 100
64	60 od 100	60 od 100	60 od 100	60 od 100
65	62 od 100	62 od 100	62 od 100	62 od 100
66	64 od 100	64 od 100	64 od 100	64 od 100
67	66 od 100	66 od 100	66 od 100	66 od 100
68	68 od 100	68 od 100	68 od 100	68 od 100
69	70 od 100	70 od 100	70 od 100	70 od 100
70	72 od 100	72 od 100	72 od 100	72 od 100
71	74 od 100	74 od 100	74 od 100	74 od 100
72	76 od 100	76 od 100	76 od 100	76 od 100
73	78 od 100	78 od 100	78 od 100	78 od 100
74	80 od 100	80 od 100	80 od 100	80 od 100
75	82 od 100	82 od 100	82 od 100	82 od 100
76	84 od 100	84 od 100	84 od 100	84 od 100
77	86 od 100	86 od 100	86 od 100	86 od 100
78	88 od 100	88 od 100	88 od 100	88 od 100
79	90 od 100	90 od 100	90 od 100	90 od 100
80	92 od 100	92 od 100	92 od 100	92 od 100
81	94 od 100	94 od 100	94 od 100	94 od 100
82	96 od 100	96 od 100	96 od 100	96 od 100
83	98 od 100	98 od 100	98 od 100	98 od 100
84	100 od 100	100 od 100	100 od 100	100 od 100





45499/
12