Inches 1 2 3 4 5 6 7 8

Centimetres 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19

Colour Chart #13

DANES-PICTA .COM

Blue | Cyan | Green | Yellow | Red | Magenta | White | 3/Color | Black

Part Code ST1316

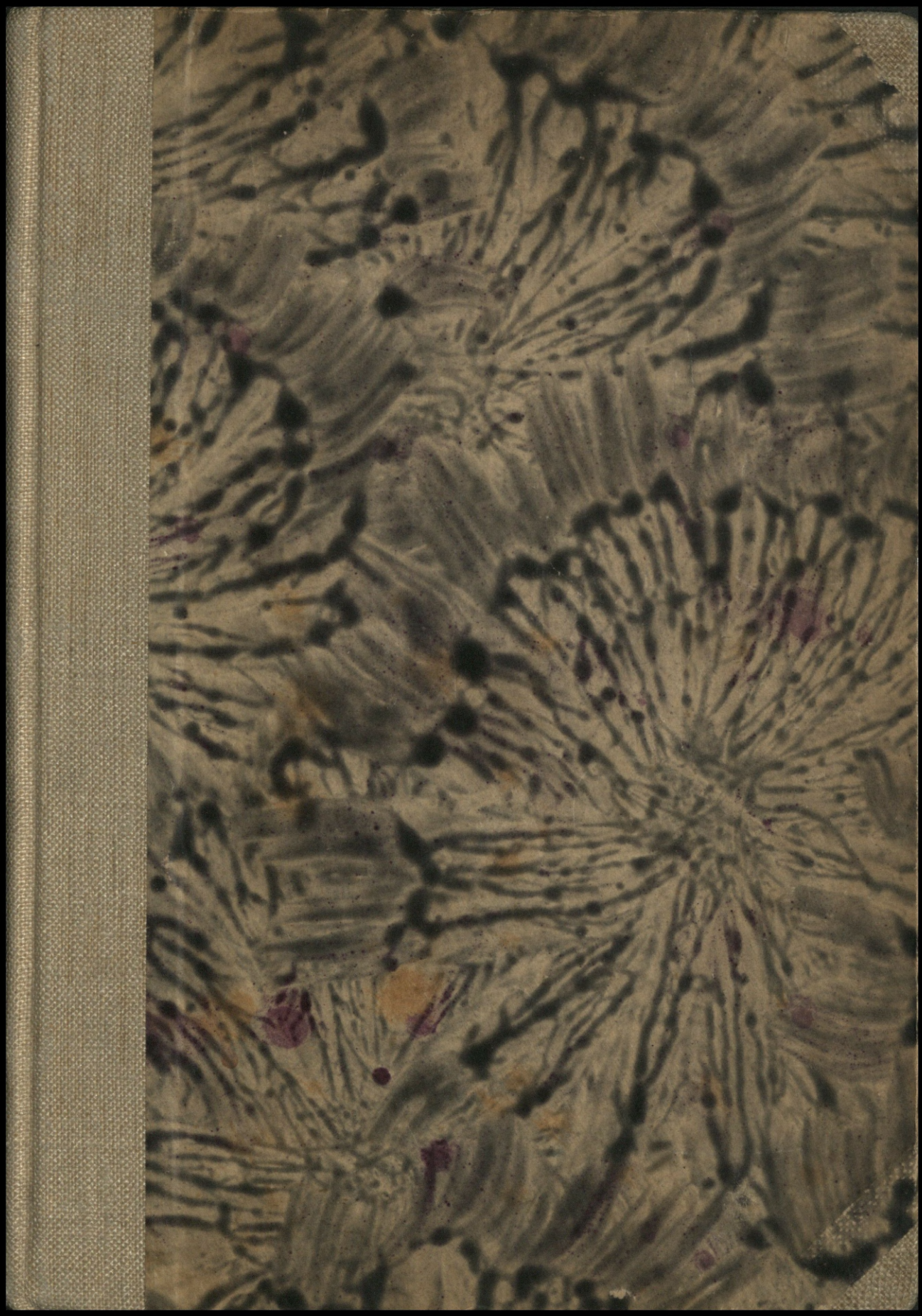
DANES-PICTA .COM

C M Y K B 11 12 13 14 15 16 17 18 19

Grey Scale #13

R G B WH GR BL

A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11



SYSTEM
EKONOMJI POLITYCZNEJ

T. II.

TEORJA
GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO

BIBLJOTEKA FUNDACJI
„DOMY AKADEMICKIE im. Prez. G. NARUTOWICZA"
w Warszawie.
№ 49832

Dublet do 102899
W-3742 93459

ROMAN RYBARSKI

BIBLIOTEKA F.D.A.
Warszawa, Pl. Narutowicza 5
Nr. Inw. 4504 Nr. 4983

SYSTEM EKONOMJI POLITYCZNEJ

T. II.

TEORJA GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO

dwp/23702/2

WYDAWNICTWO KASY im. MIANOWSKIEGO
INSTYTUTU POPIERANIA POLSKIEJ TWÓRCZOŚCI NAUKOWEJ
WARSZAWA. PAŁAC STASZICA
MCMXXX

Wykreślono ze zbiorów BUW

33

DRUKARNIA ST. NIEMIRY SYN I S-KA
WARSZAWA, PL. NAPOLEONA 4 TEL. 76-40.
Pod zarządem Józefa Puchalskiego.

32572/2



Z. 460/58
6. XII

PRZEDMOWA.

Praca niniejsza stanowi drugi tom *Systemu ekonomji politycznej*, którego tom pierwszy ukazał się w r. 1924 p. t.: *Rozwój życia gospodarczego i idei gospodarczych*. W ciągu 6 lat, które upłynęły od chwili ukazania się pierwszego tomu, autor zmienił częściowo plan dalszej pracy. Zmiana ta dotyczy nietylko tytułu; zamiast zatytułować tom drugi, jak było zapowiedziane w przedmowie do tomu pierwszego: *Ogólną teorją ekonomji politycznej*, autor daje niniejszemu opracowaniu tytuł: *Teorja gospodarstwa społecznego*. Równocześnie jednak w tym tomie zawarta jest niezupełnie ta sama treść, która miała się w nim mieścić, wedle pierwotnych zamiarów.

Tom drugi pracy, wedle pierwotnego planu, poświęcony teorji, miał stanowić bezpośrednie przejście do ostatniego tomu, traktującego już o polityce gospodarstwa narodowego. W trakcie opracowywania tomu drugiego autor doszedł do wniosku, że zagadnienia, które się zwykle obejmuje przez ogólną teorję, należy rozdzielić na dwie grupy. W szczególności odróżnić należy teorję sensu stricto, która za punkt wyjścia bierze racjonalne działania gospodarcze, kierowane chęcią uzyskania jak największego ilościowego wyniku, wyrażonego przez stosunek wymienny, od działań i zjawisk, w których uwydatnia się psychologja gospodarujących jednostek i grup społecznych. Pierwszym przedmiotem zajmuje się *teorja gospodarstwa społecznego;* następny tom będzie poświęcony *psychologji społeczno-gospodarczej*.

Zdaniem autora, które jest uzasadnione w poniższej pracy, wyjaśnienie teoretyczne zjawisk nie wymaga wciągania w rachubę tak zw. psychologji gospodarującej jednostki. Psychologja ta nie może być traktowana w sposób abstrakcyjny. Nie znamy psychologji gospoda-

rującego „człowieka", pojętego jako gatunek. Każda epoka gospodarcza, każdy ustrój, ma swoją psychologję. Rozmaita jest psychologja różnych warstw społecznych, w życiu gospodarczem uwydatniają się różne psychologiczne właściwości, rasowe i narodowe. Otóż nie można od uogólnień czysto teoretycznych przechodzić wprost do zagadnień polityczno-ekonomicznych, jak to robiła np. szkoła klasyczna. Ludzie, grupy społeczne, w swojej działalności gospodarczej rządzą się różnemi motywami, ich działalność gospodarcza przybiera najrozmaitsze postacie pod wpływem wielu czynników pozagospodarczych. Trudno jest określić, jaka może być rola świadomej polityki gospodarczej państwa i różnych związków społecznych, jeżeli się nie zna właściwości duchowych tych zbiorowości ludzkich, na które chce się oddziaływać w sposób świadomy. Te różne właściwości występują w ten sposób, że może się okazać użytecznem ich systematyczne przedstawienie. Tem właśnie zajmie się „psychologja społeczno - gospodarcza".

W wykładzie „teorji gospodarstwa społecznego" autor unika obciążania go przytaczaniem różnych poglądów, cytowaniem literatury przedmiotu przy omawianiu poszczególnych zagadnień. Prac z zakresu teorji gospodarstwa społecznego jest zbyt wiele, by nawet ważniejsze z nich można było przytoczyć i omówić. Autor cytuje obcych autorów wtedy, gdy to jest potrzebnem bezpośrednio do przedstawienia interesującego nas w danej chwili przedmiotu. Jeżeli więc jakaś teorja najlepiej została sformułowana przez danego autora, to wtedy streszcza jego poglądy jako typowe, pomijając już inne sformułowania. Jeżeli uznaje, że jakieś zjawisko najwyraźniej określił inny autor, to wówczas, zamiast własnej, przytacza jego definicję. Przeważnie jednak piszący te słowa przedstawia samo zagadnienie, a nie różne poglądy na to zagadnienie.

Ten sposób wykładu, przyjęty zresztą w ogromnej większości opracowań teorji, ma tę dodatnią stronę, że nie nuży czytelnika nadmierną ilością cytat i nie odwraca jego uwagi od głównej treści rozpatrywanego w danej chwili problematu. Niewątpliwie ujemną jego stroną jest, że czytelnik nie zawsze może zdać sobie sprawę z tego, o ile autor opiera się na wynikach prac innych autorów, a o ile wnosi własne pierwiastki do badanego przedmiotu. Ale czytelnikowi, który nie opanował jeszcze literatury przedmiotu, nie wiele, do wyrobienia sobie zdania o poglądach autora, pomogą najliczniejsze nawet cytaty z prac cudzych.

A zaś kto studjował już teorję gospodarstwa społecznego, ten łatwo rozpozna, co jest cudzego, a co własnego w tej pracy, czem ona różni się od innych.

Oceni to czytelnik. Nie jest rzeczą autora, by jego zdanie uprzedzać lub chcieć w jakikolwiek sposób przesądzać. Nie robi tego sam ogólny tytuł pracy: „System ekonomji politycznej". Tytuł ten nie oznacza, że autor pretenduje do stworzenia jakiegoś nowego zupełnie „systemu"; wyraża on tylko, że przedmiotem pracy jest systematyczny wykład całości zagadnień, któremi zajmuje się nasza nauka. Osądzać ten wykład można wedle jego treści, a nie wedle tytułu.

R. R.

ROZDZIAŁ I.

Przedmiot i granice teorji gospodarstwa społecznego.

1. Różne sposoby badania zjawisk gospodarczych.

Życie gospodarcze można badać pod różnemi kątami widzenia. Najpierw możemy starać się o to, by opisać jakąś konkretną postać życia gospodarczego: np. zjawiska, zachodzące w fabryce, w interesującem nas w danej chwili gospodarstwie wiejskiem, w gospodarstwie wsi lub miasta, prowincji, kraju lub w całem gospodarstwie światowem. Wówczas mamy przed oczyma wyraźną organizację gospodarczą, której poszczególne przejawy drobiazgowo analizujemy, by na podstawie całej masy faktów dojść do ogólnego obrazu.

Im mocniej wgłębimy się w to badanie, tem wyraźniejszem się stanie, że życie gospodarcze stanowi tylko jedną stronę życia różnych formacji społecznych, że zjawiska gospodarcze w rzeczywistości są związane w jedną całość z całą masą innych zjawisk. Nie występują one jako coś odrębnego, tak, jak w laboratorjum przyrodnika występują odrębnie rozpatrywane przez niego zjawiska fizyczne. Okaże się, że aby zrozumieć przejawy gospodarstwa, trzeba zdać sobie sprawę z oddziaływania innych czynników na nie: religijnych, politycznych, z roli zwyczaju w kształtowaniu się życia gospodarczego, ze znaczenia tradycji i z wielu innych okoliczności. I tak np. historja gospodarcza jakiegoś narodu nie może poprzestać tylko na zarejestrowaniu wyłącznie faktów gospodarczych, i naodwrót, historja polityczna nie będzie zrozumiałą bez wciągnięcia w rachubę gospodarczej strony życia.

A więc opisowe badanie życia gospodarczego musi uwzględnić zjawiska, które możemy w skróceniu nazwać pozagospodarczemi. Ale prócz tego badania, odczuwamy potrzebę czegoś innego jeszcze: *badania teoretycznego.* Jego celem nie jest opis konkretnej rzeczywistości gospodarczej. Zmierza ono do wyjaśnienia zjawisk gospodarczych, występujących w różnych gospodarstwach, niezależnie od konkretnych warunków czasu i miejsca. Chcemy, na drodze tego badania,

dojść do najprostszych, najbardziej elementarnych, a więc obejmujących możliwie największą ilość wypadków, zjawisk gospodarczych; chcemy wyśledzić stałe związki, które między niemi zachodzą wtedy, gdy różne czynniki pozagospodarcze i przypadkowe okoliczności nie komplikują przebiegu tych zjawisk.

Temsamem podstawą badania teoretycznego jest *metodyczne wydzielanie* zjawisk gospodarczych. Nie twierdzimy bynajmniej, że w rzeczywistości te zjawiska gospodarcze występują w sposób izolowany, od innych odrębny, ale rozumujemy tak, jakgdyby one w ten sposób występowały, bo w przeciwnym razie badanie teoretyczne nie byłoby możliwe. Robimy podobnie, jak robi przyrodnik, dokonywujący eksperymentu; podstawą tego eksperymentu jest oddzielenie badanego przedmiotu od wszelkich ubocznych oddziaływań. Gdy chemik bada skład chemiczny wody, posługuje się wodą czystą, wolną od żyjących w niej bakteryj. My nie jesteśmy w tem szczęśliwem położeniu, byśmy mogli „zjawiska gospodarcze" umieszczać pod kloszem i dokonywać niemi eksperymentów; wszelako staramy się, przynajmniej w naszych rozważaniach, oddzielić je od tego, czego nie uznajemy za zjawisko gospodarcze i na podstawie teoretycznego rozumowania wyśledzić stałe związki pomiędzy różnemi zjawiskami gospodarczemi.

Wynika z tego, że punktem wyjścia badań teoretycznych musi być określenie podstawowego zjawiska gospodarczego. Trzeba najpierw wiedzieć, co się bada, na czem należy skupić uwagę, a co należy w teorji pominąć. Dlatego też każdy teoretyk ekonomji w ten lub inny sposób wyjaśnia, co on rozumie przez zjawisko gospodarcze; musi określić przedmiot i granice swojego badania.

2. Zbyt szerokie pojmowanie zjawisk gospodarczych.

W wielu systemach gospodarstwa społecznego natrafiamy na określenia „zjawiska gospodarczego", które pozostają w sprzeczności z dalszą budową systemu, są bowiem zbyt szerokie. Te wstępne definicje obejmują bowiem tak rozległy zakres zjawisk, że teorja nie ogarnia ich w całości, i w praktyce ogranicza się do ciaśniejszej ich grupy.

Tak np. nie okaże się użytecznem, jeżeli uznamy za przedmiot badania teorji zjawisko wartości. Pomijając już całą trudność, związaną z samem pojęciem wartości, trzeba pamiętać, że nasza nauka może zajmować się tylko pewnym jej rodzajem, wartością gospodarczą, prócz której istnieją inne jeszcze wartości (religijne, etyczne, estetyczne, towarzyskie, polityczne). Gdy zaś zastanawiamy się nad pytaniem: na czem zasadza się wartość gospodarcza, to jesteśmy wciąż jeszcze u wstępu naszego badania, szukamy wciąż jeszcze elementarnego zjawiska gospodarczego.

Inni pisarze usiłują znaleść wyjście w sposób bardzo prosty. Oto ich zdaniem teorja zajmuje się badaniem działalności, która jest skierowana do zaspokojenia naszych potrzeb. Ale przecież cała dzia-

łalność celowa jest do tego celu skierowana. Nie wszystkie nasze potrzeby są zaspakajane na drodze gospodarczej. Nie będziemy się zajmowali np. potrzebami religijnemi i działalnością, która te potrzeby zaspakaja. By tę wątpliwość usunąć, dodaje się czasami, że przedmiotem naszego badania są działania, które służą do zaspokojenia materjalnych potrzeb, albo też za przedmioty gospodarcze uważa się tak zw. dobra materjalne. Wszakże niewątpliwie także i dobra niematerjalne (usługi, stosunki, prawa) wchodzą w skład działalności gospodarczej. W końcu samo pojęcie dóbr materjalnych nie jest dostatecznie prostem, wymaga dalszych wyjaśnień.

Cały szereg pisarzy chciał oprzeć się na tak zw. zasadzie gospodarności, czyli zasadzie najmniejszego środka (minimo mezzo). Według tej zasady każda jednostka dąży w działalności gospodarczej do osiągnięcia jak największego wyniku jak najmniejszym stosunkowo kosztem, jak najmniejszą ofiarą. Niewątpliwie rządzimy się tem w działalności gospodarczej. Ale nietylko w działalności gospodarczej. Zasada gospodarności, to zasada wszelakiego celowego działania. Możnaby ją nazwać inaczej zasadą racjonalnego działania; „gospodarność" ma tutaj znaczenie szersze, przerastające ramy życia gospodarczego. Np. na czem polega umiejętność prowadzenia wojny? Na tem, by stosunkowo jak najmniejszą ofiarą, jak najmniejszym kosztem, osiągnąć w jak najwyższym stopniu zamierzony cel, to znaczy unieszkodliwienie przeciwnika. W dziele F. Focha „O zasadach sztuki wojennej" znajdujemy rozdział p. t. „Ekonomja sił"; oznacza ona „sztukę umiejętnego wydatkowania, wydatkowania pożytecznie i w sposób korzystny, sztukę wydobywania wszystkiego możliwego ze źródeł, któremi się rozporządza". A więc zasada gospodarności. Tą zasadą rządzi się racjonalny system represji karnych, tą zasadą kierujemy się w wychowaniu, w pracy naukowej i literackiej, słowem, w najrozmaitszych dziedzinach ludzkiego życia.

Nie zdadzą się na wiele wszelkie zbyt ogólne określenia. Jeśli chcemy odpowiedzieć na pytanie: czem się zajmuje teorja gospodarstwa społecznego, musimy poprostu przypatrzeć się temu, czem się ona rzeczywiście zajmuje. Nie trzeba dać się uwodzić zbyt ogólnym, wstępnym określeniom, o których potem się zapomina, a natomiast trzeba się przyjrzeć istotnej treści najróżnorodniejszych systemów. A wtedy łatwo znajdziemy odpowiedź.

3. Ilościowy charakter zjawisk gospodarczych; wartość wyrażona wartością innych przedmiotów.

Teorja ekonomji wyjaśnia, czem jest dobro gospodarcze, cena, dochód, kapitał, renta, zysk przedsiębiorcy, monopol, przesilenie gospodarcze i cała masa innych pojęć. Co one z sobą mają wspólnego? Oto wszystkie te zjawiska łączy w jedną całość fakt, że występują w sposób ilościowy. Związki, które między niemi zachodzą, również mają charakter ilościowy. Jeżeli chodzi o jakikolwiek przedmiot gospodarczy,

to jego znaczenie dla nas wyrażamy przez określoną ilość innych przedmiotów gospodarczych. Działalność gospodarcza na tem się zasadza, że dla uzyskania jednego dobra, poświęcamy w określonym ilościowym stosunku inne dobra. Możemy zawsze powiedzieć, *ile* jest wart jeden przedmiot w porównaniu z innemi przedmiotami. Istnieje wzajemną zależność między przedmiotami gospodarczemi i ta wzajemność znajduje swój ilościowy wyraz.

Innemi słowy: granice naszego badania określa fakt istnienia tak zw. wartości wymiennej, to zn. wartości przedmiotu, wyrażonej ilościowo wartością innych przedmiotów. Działalność, która posługuje się przedmiotami, mającemi tę wartość i która ją przeobraża, jest interesującą nas działalnością gospodarczą. Wartość ta jest zwykle wyrażona w pieniądzu, ale nie musi w niem być wyrażona. Tak np. gospodarka żup wielickich i bocheńskich do II-ej połowy XVI w. w bardzo znacznym stopniu była oparta na naturalnej wymianie soli na przedmioty, potrzebne żupom; mimo to zjawiska, zachodzące w tych żupach, podpadną pod uogólnienia naszej teorji.

Okoliczność, że przedmioty gospodarcze mają wartość wymienną, służy do odgraniczenia przedmiotu naszego badania, ale nie wynika z niej, że tylko stosunki wymienne mogą nas interesować. Przez takie określenie przedmiotu badania nie nadajemy jeszcze specyficznego charakteru naszej teorji; nie robimy z niej tak zw. „katallektyki", nie odsuwamy na plan dalszy subjektywnych przejawów życia gospodarczego. Możemy uznać błąd wielu pisarzy szkoły klasycznej, którzy zbyt jednostronnie skupili uwagę na zjawisku wymiany, możemy dojść do wniosku, że teorja gospodarstwa społecznego nie powinna poprzestawać na analizie mechanizmu wymiany. Możemy zgodzić się z tem, co pisze Frank A. Fetter: „Teorja ekonomji wyzwoliła się w końcu prawie zupełnie z więzów czystego pojęcia ceny. Wszelka nauka ekonomji musi się skupiać około ludzkiego dobrobytu" [1]). Ale ani Frank A. Fetter, ani żaden inny teoretyk nie rozpatruje zagadnienia dobrobytu niezależnie od zjawiska wartości wymiennej.

4. Gospodarstwo odosobnione.

Natrafiamy jednak na zarzut, że nasze określenie jest zbyt ciasne, gdyż nie wyjaśnia zjawisk, zachodzących w tak zw. gospodarstwie odosobnionem. W niektórych systemach,, jak np. u Fr. Wiesera, teorja „gospodarstwa odosobnionego" stanowi osobną, ważną część całej teorji. Reakcja przeciw szkole klasycznej wyraziła się między innemi właśnie w szerokiem uwzględnieniu tego gospodarstwa.

Nie trzeba kłaść zbyt wielkiego nacisku na to, że gospodarstwo odosobnione jest fikcją, że w tej postaci, w jakiej ono figuruje u pisarzy, zwłaszcza tak zw. szkoły austrjackiej, to gospodarstwo nigdy

---

[1]) Frank A. Fetter, Value and the Larger Economics, The Journ. of Pol. Economy, Vol 31, 1923.

nie istniało. Robinson znalazł się sam na swojej wyspie, ale przyniósł on z sobą pojęcia gospodarcze, wykształcone już w gospodarstwie wymiennem. Gdyby znalazł się człowiek sam jeden w obliczu przyrody nie w wieku dojrzałym, lecz wyrósł od dzieciństwa w odosobnieniu, jego gospodarstwo wyglądałoby inaczej, niż w systemach teoretycznych, a nawet niż w książce De Foë'go. Ale nie to jest rzeczą najważniejszą.

Oto pojęcie gospodarstwa odosobnionego nie jest czemś zamkniętem w sobie, lecz przedstawia tylko konstrukcję myślową, która ma służyć ostatecznie do wyjaśnienia bardziej skomplikowanych zjawisk gospodarstwa społecznego. Posługujemy się hipotezą gospodarstwa odosobnionego. Ta hipoteza może nam oddać pewne usługi. Dzięki niej bardziej złożone zjawiska stać się mogą bardziej zrozumiałemi. Dla celów hipotetycznych wprowadzamy do gospodarstwa odosobnionego różne takie pojęcia, które samoistnie nie mogłyby w niem wyróść. Ale nie potrafimy zbudować teorji gospodarstwa odosobnionego, jako czegoś równorzędnego z teorją gospodarstwa społecznego.

I jeżeli np. chcemy uwzględnić i w naszej teorji zjawiska, zachodzące w gospodarstwie domowem, w jego organizacji, to jakkolwiek to gospodarstwo występuje na zewnątrz jako coś odosobnionego, to gospodarz, który główną część potrzeb zaspakaja bezpośrednio w swojem gospodarstwie, kieruje się w niem kryterjami, zaczerpniętemi z gospodarstwa społecznego. Np. jeżeli prowadzenie kuchni oparte jest nietylko na tradycji i zwyczaju, czem nie zajmuje się teorja, lecz także na kalkulacji gospodarczej, to wówczas gospodarz porównywa wartość wytworzonych przez siebie potraw z tem, coby te potrawy kosztowały na rynku; jego działalność gospodarcza pozostaje w związku z całem gospodarstwem społecznem.

W tym ostatnim wypadku, podobnie jak i w gospodarstwie chłopskiem, w którem znaczna część potrzeb jest całkowicie zaspakajana przez gospodarstwo domowe, nie możemy mówić wogóle o odosobnionem gospodarstwie. Można o niem mówić tylko jako o hipotezie pomocniczej, mniej lub więcej szczęśliwej. A jeżeli tak jest, to trudno jest w jej imię stanąć w poprzek rzeczywistości, odrzucić pojęcie wartości wymiennej jako czegoś, co określa przedmiot i granice badania naszej teorji.

5. Działalność gospodarcza a technika.

Pojęcie wartości wymiennej, jako pojęcie, określające przedmiot naszego badania, jest z jeszcze jednego powodu użyteczne. Oto pozwala nam ono poprowadzić odróżnienie między działalnością gospodarczą, której wyświetleniem się zajmujemy, a techniką w najszerszem tego wyrazu znaczeniu. Jeżeli wyjdziemy z jakiegokolwiek bardziej ogólnego określenia zjawiska gospodarczego, nie potrafimy wskazać punktu, w którym kończy się nasze badanie, a dochodzą do głosu umiejętności techniczne. Wtedy nasza nauka mu-

siałaby objąć także i gastronomję, i agronomję, i budowę mostów, miernictwo, farbiarstwo i cały długi szereg innych przedmiotów.

Natomiast, jeżeli przedmiotem badania są zjawiska, w których występuje wartość wymienna i jej ilościowe przeobrażenia, to wtedy nie interesuje nas sam w sobie żaden efekt techniczny. Czy to będzie przepis na nową potrawę, czy formuła wytrzymałości żelaza, to te rzeczy nie mają dla nas znaczenia, gdyż nie łączy się z niemi bezpośrednio żadne przeobrażenie wartości wymiennej. Z działalnością, którą interesuje się teorja, wtedy mamy do czynienia, gdy opiera się ona na ilościowem porównaniu ofiary, którą się ponosi dla uzyskania jakiegoś wyniku, z tymże wynikiem. Działalność gospodarcza zmierza do uzyskania nadwyżki ponad koszty, a przynajmniej do pokrycia tych kosztów. Oczywiście, że każda działalność gospodarcza składa się z szeregu określonych czynności technicznych. Nas jednak te zabiegi nie interesują, my patrzymy na nie z ogólniejszego punktu widzenia, nam chodzi o wyśledzenie ilościowych przeobrażeń wartości wymiennej. Czasami uwzględniamy pewne zjawiska techniczne, jak np. zastosowanie maszyn, rugujące siłę fizyczną robotnika. Ale wtedy pewien fakt techniczny, np. zastosowanie maszyny, przyjmujemy jako okoliczność zewnętrzną, jako rzecz, w której dokładniejszą analizę już się nie wdajemy, a badamy tylko przeobrażenia gospodarcze, które ona wywoływa. Zastanawiamy się wtedy nad tem, jaki wpływ wywierają maszyny na rozdział dochodu społecznego, na wysokość płacy robotniczej i na gromadzenie się kapitałów. Słowem, interesuje nas to wszystko, co znajduje swój uchwytny ilościowy wyraz w wartości wymiennej. Tam, gdzie niema zmian, gdzie niema przeobrażeń tej wartości, tam niema zastosowania nasza nauka.

Rzecz jasna, że nie możemy poprzestać na przedstawieniu czysto zewnętrznem tych przeobrażeń, musimy sięgnąć do czynników, które je wywołały lub które przeciwdziałają zajściu tych zmian. Wtedy musimy nieraz zdać sobie sprawę z różnych faktów technicznych, jak i z innych, już pozagospodarczych, okoliczności. Ale teorja musi wskazać na ich istnienie, nie może daleko się w nie zapuszczać, co wolno robić przy opisowem badaniu życia gospodarczego. W każdym razie zjawiska, wyrażające się w wartości wymiennej, są tym pierwiastkiem, na który jest zwrócona główna uwaga teorji, są tem, co ona chce wyjaśnić, o ile się da bez pomocy faktów, badanych przez inne nauki i umiejętności praktyczne.

6. Teorja gospodarstwa społecznego a psychologja; motywy działania gospodarczego.

Przyjętem jest powszechnie odróżnianie tak zw. szkoły psychologicznej w przeciwstawieniu zwłaszcza do tak zw. szkoły matematycznej, która eliminuje pierwiastki psychologiczne ze swoich rozważań. Temsamem jest spornem zastosowanie psychologji w naszej nauce.

Podział na te szkoły nie ma istotnego znaczenie i to przeciwień-

stwo traci stopniowo swój ostry charakter. W znacznym stopniu opiera się ono na nieporozumieniu, na takiem posługiwaniu się terminami: „psychologja", „psychologiczny", do którego nie zawsze mógłby się przyznać fachowy psycholog. Albowiem wszystkim teoretykom w naszej nauce jest wspólnem założenie, że przedmiotem ich badania jest taka działalność, która dąży do uzyskania jak największego wyniku gospodarczego jak najmniejszym kosztem. Jedni mówią, że chodzi tu o jak największy dochód, inni mówią o zysku, o nadwyżce wartości i t. d.; są to różne terminy na określenie tego samego podstawowego zjawiska. Otóż teorja bada cały kompleks zjawisk, wywołanych przez te działania, najrozmaitsze ich komplikacje. Wyrażając się bardziej popularnie, możnaby powiedzieć, że teorję interesują działania, kierowane egoizmem gospodarczym. Stąd mówi się czasami o psychologji egoizmu, o tem, że ekonomiści przesadzają jego znaczenie, a nawet go usprawiedliwiają czy gloryfikują.

Teoretyk ani nie broni egoizmu, ani go potępia. Nie do niego to należy. Nie określa on, jaką rolę spełnia egoizm w życiu społecznem, jaką on jest siłą. Dla niego wystarcza stwierdzenie faktu, że istotnie, w szerszym lub węższym zakresie, istnieją działania, oparte na kalkulacji gospodarczej, na porównaniu zysku z kosztem. Chce te działania wyjaśnić. Czy one są ujemnym przejawem natury ludzkiej, czy też główną sprężyną postępu społecznego, w to nie może się wdawać. Bada je, jak lekarz bada chorobę, lub astronom ruch gwiazd na niebie. Teoretyk nie będzie się zajmował życiem św. Franciszka z Assyżu, który propagował ubóstwo, ale wolno mu wielbić tego świętego; teorja nie pozostaje w sprzeczności z jego zasadami, gdyż nie zajmuje się tem, co być powinno.

Równocześnie to założenie, które jest punktem wyjścia teorji, nie musi zawierać w sobie jakiegoś określonego poglądu filozoficznego, nie potrzebuje wciągać w rachubę ostatecznych motywów działania ludzkiego. Czy staniemy na stanowisku hedonistycznem, czy też to stanowisko odrzucimy, to nie wpływa w niczem na treść naszych badań. Nam wystarczy stwierdzenie, że ludzie dążą do uzyskania określonej ilościowo nadwyżki w swojej działalności gospodarczej. W jakim celu gromadzą te nadwyżki? Może ktoś rozwijać działalność zarobkową poto, by używać życia, a ktoś drugi w tym celu, by założyć fundację dobroczynną; tem się nie zajmuje teorja. Można rozwijać działalność gospodarczą w sposób mniej lub więcej uczciwy, można pracować na to, by pomóc rodzinie. Motywów działalności gospodarczej jest bardzo wiele. Ale niezależnie od tych motywów, działalność gospodarcza wykazuje pewną prawidłowość, obraca się w określonych formach, które chcemy wyśledzić. Motywy te wtedyby nas interesowały, gdybyśmy bez wgłębienia się w nie nie mogli zrozumieć zjawisk gospodarczych. A tymczasem, jak to później zobaczymy, wciąganie tych pierwiastków w nasze rozważania nie jest rzeczą konieczną, a więc jest rzeczą zbędną. Motywy działalności gospodarczej muszą

zainteresować badacza, który opisuje konkretne życie gospodarcze, liczy się z niemi historyk gospodarstwa, reformator społeczny, polityk i publicysta.

Nawet t. zw. szkoła psychologiczna, wbrew pozorom, wbrew nazwie, nie zajmuje się psychologją gospodarczą we właściwem wyrazu znaczeniu. Szkoła psychologiczna zajmuje się tylko racjonalnemi działaniami, opartemi na kalkulacji. Nie bada przejawów uczuciowych, występujących na tle życia gospodarczego. Niewątpliwie psychologja życia gospodarczego może być i powinna stać się, w wyższym niż dotychczas stopniu, przedmiotem naukowego badania. Ale wykracza to poza okres teorji. Bo prawdziwa psychologja gospodarcza nie będzie się zajmowała abstrakcyjną jednostką, która „racjonalnie" układa swoje życie gospodarcze. Będzie to psychologja grup społecznych, wyświetli ona rolę charakteru narodowego w życiu gospodarczem, zajmie się „duchem" kapitalizmu, psychologją rzemieślnika w ustroju cechowym i robotnika pracującego w fabryce, psychologją kupca w okresie wczesnego kapitalizmu i nowoczesnego spekulanta giełdowego. W ostatnich dziesiątkach lat sporo badań poświęcono tym przedmiotom, ale mają one luźny związek z teorją. Wskazują one raczej na to, jak zjawiska, które wyodrębnia teorja, które ona niejako sztucznie wydziela, podlegają różnym przeobrażeniom i modyfikacjom pod wpływem różnych, pozagospodarczych czynników.

7. Granice teorji. Powyższe wywody wskazują wyraźnie na to, że teorja gospodarstwa społecznego nie może dać obrazu, odzwierciedlającego rzeczywistość gospodarczą tak, by nie trzeba było wielu uzupełnień i zastrzeżeń. Np. punktem wyjścia teorji jest założenie racjonalnego działania gospodarczego. A tymczasem w praktyce nie zawsze racjonalnie działamy. Tak np. znany psycholog, William Mc Dougall, pisząc o założeniu egoizmu gospodarczego (self-interest), jako o punkcie wyjścia zasady wolnej konkurencji, dodaje: „Lecz ludzkość działa racjonalnie tylko w małym stopniu (is only a little bit reasonable) i w wielkim zakresie jest poruszana bardzo nierozumnie w zupełnie nieracjonalnych kierunkach" [1]). W ostatnich czasach zwłaszcza pisarze amerykańscy zwracają silną uwagę na rolę pierwiastków irracjonalnych w działalności gospodarczej. „Zachowanie się ludzi — pisze J. Viner — wogóle, a tem samem w szczególności na rynku, nie pozostaje pod stałem i szczegółowem kierownictwem starannych i dokładnych hedonistycznych obliczeń, lecz jest wynikiem niestałego i nieracjonalnego kompleksu działań refleksyjnych, impulsów, instynktów, zwyczajów, przyzwyczajeń, mody i histerji tłumu" [2]). Te wszystkie okoliczności są przesłankami działań

---

[1]) W. McDougall, An Introduction to Social Psychology, 20th ed. 1926, s. 10.

[2]) J. Viner, The Utility Concept and Its Critics, The Journ. of. Pol. Economy, Vol 33, 1925.

gospodarczych; teorja zajmuje się szczegółowo tylko temi działaniami, bez względu na to, dzięki czemu one dochodzą do skutku.

Idźmy dalej. Nie każdy typ gospodarczy, nie każdy ustrój społeczno-gospodarczy może być ujęty jednolicie przez badanie teoretyczno- ekonomiczne. „Gospodarstwo" w szerokiem, codziennem pojęciu tego wyrazu, istnieje wszędzie, istniało zawsze. Zawsze człowiek w walce z naturą zdobywał sobie pożywienie, dach nad głową, posługiwał się narzędziami, gromadził zapasy na przyszłość. Ale nie we wszystkich warunkach zjawiają się takie postacie gospodarowania, któreby mogły być objęte i wyjaśnione przez teorję. Wyobraźmy sobie plemię, które żyje pod władzą jednostki, regulującej wszechstronnie całe jego życie. Wola tej jednostki określa, co każdy z członków tego plemienia ma robić, co się dzieje z rezultatem jego pracy, co on konsumuje. Możemy takie gospodarstwo opisać. Ale ten opis będzie rejestrem zarządzeń, wydanych przez tę kierującą jednostkę i sprawozdaniem z ich wykonania. Nie znajdziemy tam działań, któreby rozwijały się swobodnie na podstawie dążenia do osiągnięcia jak największego zysku, jednostki nie będą rządziły się kalkulacją gospodarczą, lecz przepisami, które w danej chwili obowiązują. Nie będzie tam zjawisk, któreby mogła wyjaśnić teorja.

Nie potrzeba uciekać się zresztą do fantastycznych przykładów. Badania życia społecznego różnych ludów pierwotnych wykazują, że ich gospodarstwo pozostaje bardzo często pod wyłącznem władztwem zwyczaju, względnie jest regulowane przez różne sankcje religijne. O racjonalnem działaniu gospodarczem w tych warunkach nie może być mowy. Człowiek, żyjący w stanie dzikości, działa racjonalnie tylko wtedy, gdy zajmie się nim teorja, to znaczy, gdy potrzeba nam, dla naszych wywodów jakiegoś bardzo prostego przykładu. Wtedy wymienia ów dzikus, pod naszym rozkazem, jelenie na bobry, przeprowadzając bardzo ścisłą kalkulację. Ale wiadomo, że tych przykładów nie trzeba brać dosłownie.

Temsamem więc nie można traktować pojęć teoretyczno-ekonomicznych, jak to robili niektórzy pisarze, jako czegoś, co zawsze i wszędzie znajduje zastosowanie, jako tak zw. „naturalnych kategorji ekonomicznych", w przeciwieństwie do kategorji historycznych. Teorja nie zajmuje się życiem gospodarczem jednego tylko narodu lub jednej tylko epoki. Ale nie jest w możności objąć równomiernie życia gospodarczego wszystkich ludów i wszystkich epok rozwoju. Nie wszędzie bowiem występują, i nie zawsze występować muszą, te przejawy, na których opiera się teorja: fakt, że przedmioty służące do zaspokojenia naszych potrzeb mają określoną ilościowo wartość wymienną, i że te przedmioty przeobrażają się w działalności gospodarczej w określonych stosunkach ilościowych.

Nie należy obejmować zbyt wiele, by nie zapowiadać wyjaśnienia rzeczy, których się nie potrafi wyjaśnić. Dlatego też chcemy w rozważaniach teoretycznych wziąść za punkt wyjścia pierwiastki, które

mogą uchodzić za coś bardziej ciasnego, niż zbyt szerokiego. Należy z góry uświadomić sobie skąpe granice teorji. A równocześnie należy pamiętać o tem, że na teorji nie kończą się badania ekonomiczne, że im dalej w nich się posuwamy, im bardziej zbliżamy się do konkretnej rzeczywistości, tem więcej różnorodnych przejawów musimy wciągnąć w rachubę. Wtedy nabiera znaczenia następujące określenie A. Marshall'a: „ekonomja polityczna lub ekonomika jest badaniem rodzaju ludzkiego w jego zwyczajnych zajęciach życiowych (in the ordinary business of life); bada ona tę część działania indywidualnego lub społecznego, która jest najściślej związana z osiągnięciem i używaniem materjalnych narzędzi dobrobytu". Wówczas, jak pisze dalej wspomniany autor, „jest to badanie z jednej strony bogactwa, a z drugiej, i bardziej ważnej strony, częścią badania człowieka" [1]). Otóż w teorji nie poznamy człowieka, jakim on jest w rzeczywistości; poznamy jakąś istotę, która tylko dąży do zysku, kalkuluje i wszystko oblicza. Ale, by zrozumieć całe życie gospodarcze, trzeba wyodrębnić tę jedną stronę działalności człowieka; zbudować system teoretyczny, by módz wiedzieć, jakim on podlega ograniczeniom i jak daleko sięgają jego zastosowania.

---

[1]) Alfred Marshall, Principles of Economics, Vol I, 1898, s. 1.

ROZDZIAŁ II.

Elementarne pojęcia gospodarcze.

1. Wyjaśnienia wstępne.

Celem naszego badania jest zobrazowanie całości życia gospodarczego w tym zakresie, w jakim to życie teorja może ująć w swoje ramy. Wszelako nie można odrazu dojść do syntezy. Trzeba iść naprzód etapami, od bardziej ogólnych zjawisk do bardziej skomplikowanych. Zjawiska te łączą się razem w jedną całość, nie można zrozumieć jednego z nich, jeżeli nie rozumie się innych. Wstępne określenia muszą mieć z natury rzeczy charakter prowizoryczny. Stanowią one niejako rusztowanie, przy pomocy którego wznosi się ostateczną budowę. Po jej ukończeniu trzeba to rusztowanie rozrzucić, bo jest już bezużyteczne. Podobnie też w tym rozdziale musimy zapoznać się z szeregiem pojęć, których treść ostateczną wyświetlą dalsze badania. Chodzi też tylko o najprostsze, tymczasowe określenia.

W tem wstępnem stadjum badań autor nie może jeszcze przekonać czytelnika, że wszystkie podane przez niego definicje są trafne. Nie może odrazu rozwinąć całego materjału dowodowego. Z ostatecznym sądem należy zaczekać do dalszego ciągu, poniekąd nawet do zakończenia rozważań. Wszelkie definicje wstępne mają wartość względną, rozstrzyga o nich okoliczność, czy one okażą się potrzebne i celowo użyte we właściwem badaniu.

Zachodzi tu jeszcze jedna obawa: możliwość nieporozumień między autorem a czytelnikiem na zupełnie jałowym gruncie terminologicznym. Teorja gospodarstwa społecznego posługuje się terminami, zaczerpniętemi z życia codziennego. Każdy czytelnik przynosi z sobą mniej lub więcej określone wyobrażenia o treści terminów teoretycznych. Gotów jest nieraz podjąć spór z autorem o to, czy badane zjawisko należy nazwać tak lub inaczej. Będzie to spór o słowa, a takich sporów było zbyt wiele w naszej nauce. Nie ma znaczenia okoliczność, czy autor użył mniej lub więcej trafnego terminu, lecz od autora należy wymagać, by nie używał terminów dwuznacznych, by pozo-

stał wiernym podanym przez siebie definicjom. Jeżeli uważa za konieczne posługiwać się jakimś terminem w znaczeniu, odbiegającem od jego powszechnego użytku, to nie może być nigdy wątpliwości, jakie znaczenie ma na myśli. Bo tylko wtedy badanie naukowe będzie produktywne, gdy nie będzie się obracało około słów, lecz będzie dotyczyło zjawisk, które te słowa oznaczają.

Że w naszej dziedzinie należy pod tym względem być szczególnie ostrożnym, tego dowodzi np. historja teorji wartości gospodarczej; wiadomo, jak wiele np. nieporozumień wynikało z tego faktu, że angielski wyraz „the value" oznacza niezupełnie to samo, co francuski „la valeur". Niepowodzenia różnych teorji wartości skłaniają niektórych autorów do tego, by zerwać z tem pojęciem, jako zbędnem, a posługiwać się bardziej określonem pojęciem ceny. Ale łatwiej jest uniknąć wyrazu, niż pominąć zjawisko, które on oznacza. Tak np. G. Cassel tego wyrazu unika; ale niejednokrotnie w swoim systemi mówi o szacowaniu dóbr, czyli że jeden wyraz zastępuje drugim. By tych nieporozumień uniknąć, będziemy się starali nadać naszym terminom treść możliwie określoną, o ile to oczywiście jest możliwem w obecnem stadjum pracy.

2. Podmiot gospodarczy.

Działalność gospodarcza jest działalnością celową. Ten jej charakter należy zawsze mieć w pamięci. Działalność celowa prowadzi do odróżnienia celu i środków, które służą do osiągnięcia tego celu. Celem działalności gospodarczej jest zaspokojenie potrzeb, czyli konsumcja. Przez konsumcję nie należy rozumieć wszelkiego rodzaju zużycia. Lepiej jest unikać terminu „konsumcja przemysłowa", mającego oznaczać zużycie różnych dóbr w procesie produkcyjnym, a wyraz konsumcja ograniczyć do wypadków, w których chodzi tylko o zaspokojenie potrzeb wszelkiego rodzaju.

Konsumcja jest celem działalności gospodarczej. Produkujemy po to, by konsumować. Gdybyśmy żyli w kraju z bajki, w którym na zawołanie zjawiają się wszystkie potrzebne przedmioty, nie trudnilibyśmy się rozwijaniem działalności gospodarczej. A ponieważ konsumcja jest celem działalności gospodarczej, więc ona nie jest działalnością gospodarczą. Jest jej zakończeniem, jej kresem, jej racją bytu.

Jeżeli działalność gospodarcza ma charakter celowy, przez to taki charakter ma to wszystko, co ta działalność gospodarcza wytworzyła i z czego korzysta całe gospodarstwo społeczne. Istnieje ono dla zaspokojenia potrzeb ludzkich. Ponieważ człowiek jest tym, dla kogo gospodarstwo istnieje, jest on podmiotem gospodarczym. Ta rola człowieka nie jest jednak ściśle związana z samym faktem, że on jest człowiekiem. Np. niewolnik nie jest podmiotem gospodarczym, jest tylko, jak się wyraża Arystoteles, ożywionem narzędziem. O ile tam, gdzie niema niewolnictwa, wszyscy ludzie faktycznie są ostatecznym celem gospodarstwa, to tego nie przesądza ani nie wyjaśnia teorja

gospodarstwa społecznego; zależy to od rzeczywistego układu stosunków społeczno-gospodarczych, od ustroju społecznego.

Ale człowiek jest nietylko konsumentem. Jak się wyraża L. V. Birck, „w stosunku do swojej ekonomicznej działalności człowiek jest *celem* w swojej funkcji konsumenta, a *środkiem* w swojej funkcji producenta“ [1]). Człowiek nietylko konsumuje, lecz zwykle, choć nie zawsze, produkuje, by módz konsumować. Wszyscy ludzie są konsumentami, choć nie wszyscy są równocześnie producentami. Rola konsumenta nie jest zupełnie bierną; wywiera on wpływ na charakter i kierunek produkcji. Zazwyczaj konsument jest równocześnie producentem, i te dwie jego funkcje wzajemnie na siebie oddziaływują. Nie można ich sztucznie od siebie oddzielać. Człowiek nadaje taki kierunek swojej działalności gospodarczej, by jak najlepiej zabezpieczyć swoją konsumcję, a równocześnie jego produktywne możliwości oddziaływują na charakter jego konsumcji. Tak więc jest on podmiotem gospodarczym w podwójnem znaczeniu: najpierw dlatego, że dla niego istnieje gospodarstwo, że rozwija on konsumcję, następnie dlatego, że rozwija on działalność gospodarczą, nadaje jej obrany przez siebie charakter, by jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby.

3. Przedmioty gospodarcze.

Zdolności i właściwości produkcyjne człowieka nie dadzą się od niego oddzielić, nie mogą więc być traktowane jako przedmiot gospodarczy, jako coś, co jest li tylko środkiem do celu. Działalność gospodarcza doprowadza jednak do istnienia całej masy przedmiotów materjalnych i usług, które bezpośrednio lub pośrednio służą do zaspokojenia naszych potrzeb. Nazywamy je powszechnie *dobrami gospodarczemi,* nie wiążąc z wyrażeniem „dobro“ jakiejkolwiek etycznej treści. W tem znaczeniu także i opjum lub kokaina jest dobrem gospodarczem, bo ma znaczenie, jako środek zaspokojenia potrzeb ludzkich.

Nie wszystko jednak, co służy do zaspokojenia potrzeb, jest gospodarczem dobrem. Jest niem tylko ten przedmiot materjalny lub usługa, którą cenimy, której ubytek odczuwamy jako brak, domagający się zaspokojenia. Niektóre nasze potrzeby możemy zaspokajać zupełnie swobodnie, bez jakiegokolwiek wysiłku, dzięki któremu potrzebne do tego środki znajdują się w naszem rozporządzeniu. Niektórych dóbr mamy więcej, niż możemy zużyć, np. powietrza, w pewnych wypadkach wody, w pierwotnych warunkach osadniczych wolnego gruntu. Podaż tych dóbr przez naturę jest większa, niż ich zapotrzebowanie. Dobra te nazywamy zwykle *wolnemi,* w przeciwieństwie do dóbr *gospodarczych,* które są rzadkie w stosunku do naszych potrzeb, to znaczy, że jest ich mniej, niżbyśmy ich mieć pragnęli. Przymiotnik „gospodarczy“ oznacza okoliczność, że zaopatrzenie się w te dobra wymaga wysiłku, ofiary, wymaga działalności gospodarczej,

[1]) L. V. Birck, The Theory of Marginal Value, 1922, s. 2.

względnie, gdy chodzi o przedmioty niepomnażalne, mają one dla nas takie znaczenie, że skłonnibyśmy byli zdobyć się na wysiłek, by te dobra wytworzyć.

Pośrednie miejsce między temi dwoma rodzajami dóbr zajmują dobra *publiczne*, np. drogi, parki, rzeki spławne i t. d. Każda jednostka może z nich korzystać swobodnie, nic za ich używanie nie płacąc; ale nie są one w całości dostarczone przez naturę, lecz zbudowane lub urządzone kosztem publicznym, są rezultatem produkcji związków prawno-publicznych, utrzymywane ich kosztem. Nie wchodzą one w kalkulację gospodarczą prywatnych jednostek, chyba w postaci podatków przez nie płaconych. Ale mają duże znaczenie dla dobrobytu społeczeństwa, trzeba je uwzględnić wtedy, gdy się bada i porównywa stopień zaspokojenia potrzeb społecznych.

Klasyfikację dóbr gospodarczych możemy przeprowadzić w najrozmaitszy sposób, odróżnić dobra materjalne i niematerjalne, dobra konsumcyjne i dobra służące pośrednio tylko do zaspokojenia potrzeb, dobra teraźniejsze i przyszłe, dobra trwałe i natychmiast zużywalne i t. d. Z temi odróżnieniami zetkniemy się w dalszym ciągu badań; jest rzeczą zbędną zapuszczać się w nie głębiej w tej chwili.

4. Wartość konsumcyjna. Gdy przystępujemy do omówienia stosunku, zachodzącego między podmiotem gospodarczym a przedmiotami (dobrami), napotykamy na pojęcie wartości. Wartość, jak wiadomo, jest zjawiskiem, występującem nietylko w życiu gospodarczem. Znamy najrozmaitsze rodzaje wartości. Wartość wyraża fakt, że coś dla kogoś ma jakieś znaczenie, że nie jest dla niego obojętne. Wartość jest sądem o znaczeniu. Temsamem wartość ma charakter subjektywny; zawiera się w niej ocena jakiegoś przedmiotu, stosunku, zdarzenia. Wartość jest podstawą wszelkich działań celowych. Nie byłyby one możliwe, gdyby się nie wydawało sądów o wartości. Przy czysto biernym stosunku do otaczającego nas świata wydawalibyśmy tylko sądy o właściwościach rzeczy. Jeżeli mówię: ta ściana jest biała, to drzewo ma 10 metrów długości, to tylko daję wyraz wrażeniom, które otrzymuję od świata zewnętrznego. Gdy zaś mówię: ta ściana jest pięknie pomalowana, to wydaję już sąd o wartości estetycznej; gdy mówię: to drzewo ma 10 metrów długości, a więc nadaje się na maszt, to wyrażam sąd o wartości użytku, który z tego drzewa mogę zrobić.

Wynika z tego, że sądy o wartości muszą być również podstawą gospodarczej działalności. Wszakże w naszej nauce nie występuje jeden tylko odrębny rodzaj wartości. Albowiem w związku z odróżnieniem celu działalności gospodarczej i jej środków, konsumcji i produkcji w najszerszem tego wyrazu znaczeniu, trzeba odróżnić dwa rodzaje wartości.

Każdy człowiek ocenia najpierw dobra gospodarcze według tego, w jakim stopniu i jakiego rodzaju potrzeby one zaspakajają. Oce-

nia je według użytku, do którego one służą, znaczenia, jakie mają dla zaspokojenia jego potrzeb. Cenię mieszkanie, które zajmuję, wedle rodzajów wygód i użytków, których ono mi dostarcza. Obiad, który zjadam, wedle jakości, smaku i pożywności potraw, z których on jest złożony. Lekarstwo, które zażywam, wedle skutków, które ono wywiera na stan mego zdrowia. Krótko mówiąc, w tych wypadkach wchodzi w rachubę użyteczność dobra w najszerszem tego wyrazu znaczeniu, przyczem ten wyraz „użyteczność" nie jest przeciwstawieniem rzeczy szkodliwych, lecz jest tylko stwierdzeniem faktu, że dane dobro służy do tego lub innego użytku. W tem rozumieniu alkohol jest użytecznym dla pijaka, morfina dla morfinisty.

Otóż znaczenie, które ma jakiś przedmiot dla zaspokojenia potrzeb jednostki, możemy nazwać jego *wartością konsumcyjną.*

Wartość konsumcyjna, jak każda wartość, ma charakter subjektywny i konkretny. To znaczy, że nie cenimy dobra pewnego rodzaju zawsze w sposób jednakowy, lecz oceniamy konkretny przedmiot w danej chwili wedle konkretnego znaczenia, które on posiada dla zaspokojenia naszych potrzeb. Gdy mam pragnienie, cenię wysoko tę ilość wody, którą je zaspakajam; w innych wypadkach woda nie ma dla mnie znaczenia. Inaczej cenię bochenek chleba, gdy jestem głodny, a inaczej, gdy głodu nie odczuwam. Moje sądy o wartości konsumcyjnej mogą się zmieniać, zależnie od różnych okoliczności. Zmienią się moje gusty, zapatrywania, przyzwyczajenia, wtedy zmienia się i wartość konsumcyjna.

Nie wynika z tego, że każda jednostka urabia swoje sądy o wartości konsumcyjnej w sposób czysto indywidualny, że w tej dziedzinie objawia samodzielną twórczość. Przeciwnie, sądy te są urobione przez wiekowe doświadczenie, albo też kształtują się w sposób społeczny, przez naśladownictwo, modę i zwyczaj. Oryginalność w tej dziedzinie jest wyjątkiem. Ale ta okoliczność nie odbiera subjektywnego i konkretnego charakteru sądom o wartości. Zawsze wydaje je jednostka w konkretnym wypadku, modyfikuje je zależnie od okoliczności. Geneza sądów o wartości jest przeważnie społeczna; występują one jednak jako sądy jednostki.

Wartość konsumcyjną mają nietylko dobra gospodarcze, lecz wogóle wszystkie dobra, które służą do zaspokojenia naszych potrzeb. Za powietrze, którem oddycham, nic nie płacę; ale niezależnie od tego może mi sprawić dużą przyjemność spacer na świeżem powietrzu. Nic mnie nie kosztuje źródlana woda, a czasami sprawi mi ona większe zadowolenie, niż drogi napój. Z wielką satysfakcją zrywam jagody w lesie, a przecież są one tam dobrem wolnem. Wtedy, gdy wchodzi w rachubę bezpośrednie zaspokojenie potrzeb, jest już rzeczą obojętną, na jakiej drodze doszliśmy do przedmiotów, które do tego celu służą. Rozstrzygające znaczenie ma okoliczność, jaką potrzebę i w jakim stopniu dane dobro zaspakaja.

Ale dzieje się to wtedy, gdy już przystępujemy do konsumcji. Olbrzymia większość dóbr, które do niej służą, uzyskiwana jest przez działalność gospodarczą. Jak się kształtuje wartość w tejże działalności?

5. Wartość w trakcie działalności gospodarczej.

W działalności gospodarczej zużywamy różne wysiłki, ponosimy różne ofiary, by uzyskać przedmioty, które będą się nadawały do bezpośredniego zaspokojenia naszych potrzeb, które będą miały wartość konsumcyjną. Ale istnieje cały szereg przedmiotów, które nie mogą służyć do bezpośredniego użytku, przy pomocy których lub z których wytwarza się nadające się do tego dobra. Jak te przedmioty cenimy? Następnie możemy mieć w swojem rozporządzeniu dobra konsumcyjne, ale nie jest jeszcze zamknięta możliwość zastąpienia ich, w razie ich braku, w drodze gospodarczej działalności.

Otóż w tych wszystkich wypadkach oceny dobra dokonywa się nie wedle tego, jakie znaczenie będzie ono miało dla zaspokojenia naszych potrzeb, lecz wedle tego, co nas kosztuje jego uzyskanie, jego wyprodukowanie. Rybak, posługujący się siecią, ceni ją nie wedle tego, że ona jest mu niezbędna dla połowu ryb, lecz wedle tego, wiele trudu kosztuje go uplecenie nowej sieci i wiele kosztuje materjał, użyty na ten cel. Palto, które noszę, cenię nie wedle użytku, który ono dla mnie przedstawia, lecz wedle tego, co mnie kosztuje nabycie nowego palta. Gdy myśliwy poluje na zwierzynę, ceni jej sztukę nie wedle tego, w jakim stopniu ona zaspakaja jego potrzeby, lecz wedle tego, co będzie go kosztowało zabicie nowej sztuki.

W trakcie działalności gospodarczej, to znaczy wtedy, gdy ta działalność jest jeszcze nie zakończona, lub gdy ewentualnie może być bez przeszkód na nowo podjęta, o znaczeniu przedmiotu rozstrzyga nie jego bezpośredni użytek, lecz wysokość ofiary, którą trzeba poświęcić na jego uzyskanie. Oczywiście, że wartość konsumcyjna przedmiotu nie traci swojego znaczenia. Musi ona być w każdym razie wyższa lub conajmniej równa wartości tego wszystkiego, co się poświęca dla jego uzyskania. Stanowi ona niejako granicę górną, warunkującą prowadzenie działalności gospodarczej w określonym kierunku. Ale ponieważ dążymy do tego, by uzyskać jak największy wynik jak najmniejszym wysiłkiem, wysokość tego wysiłku rozstrzyga o wartości przedmiotu w gospodarczej działalności. Jeżeli wartość konsumcyjna jest większa od tego, co trzeba poświęcić na uzyskanie danego dobra, nie zrezygnujemy z produkcji wtedy, gdy nam tego dobra braknie, lecz uzupełnimy potrzebny nam zapas; w przeciwnym razie postępowalibyśmy niegospodarnie.

W pewnych wypadkach może się zrównać ocena wartości konsumcyjnej z oceną wartości w gospodarowaniu. Wtedy korzyść, którą osiągniemy z konsumcji, ma dla nas takie same znaczenie, jak wysiłek, jak ofiara, którą ponosimy dla uzyskania danego dobra. W in-

nych znowu wypadkach uzyskujemy nadwyżki wartości konsumcyjnej nad tą drugą wartością. Niekiedy nawet bardzo duże nadwyżki. Jeżeli np. człowiek zgłodniały znajdzie się w mieście i kupi bochenek chleba po zwyczajnej cenie, to różnica między wartością konsumcyjną tego bochenka a kosztem jego uzyskania jest bardzo duża. Celem działalności gospodarczej jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb, czyli innemi słowy, uzyskanie jak największych nadwyżek. Wolimy mieć większą nadwyżkę niż mniejszą, nadwyżkę nawet małą niż jej brak. Odpowiednio do tego układamy całą działalność gospodarczą, wprowadzamy pewną hierarchję między różne jej kierunki.

Wyjaśnimy poniżej, na czem polega ta nadwyżka, jakie pierwiastki składają się na koszt produkcji; w każdym razie już tutaj trzeba uwydatnić różnicę, zachodzącą między interesującemi nas dwoma rodzajami wartości. Jeden z nich, wartość konsumcyjna to znaczenie przedmiotu dla bezpośredniego zaspokojenia potrzeb. Drugi, to znaczenie tego wszystkiego, co trzeba poświęcić dla uzyskania danego przedmiotu. Według tego cenimy wartość w trakcie działalności gospodarczej, czyli możemy powiedzieć krócej: *wartość gospodarczą.*

6. Wymiana i stosunek wymienny.

Gdybyśmy mieli przed sobą tylko gospodarstwo Robinsona, to wystarczyłoby nam odróżnienie powyższych dwóch rodzajów wartości. Ale, jak wiemy, podstawowe znaczenie ma dla nas okoliczność, że dobra gospodarcze pozostają do siebie w określonym stosunku ilościowym, że, posługując się utartą terminologją, mają wartość wymienną. Każde dobro możemy wyrazić w określonej ilości jednostek innego dobra; według tego stosunku możemy je wymienić. W życiu gospodarczem dokonywa się wielkiej masy tych tranzakcji, gdyż na tej drodze gospodarujące jednostki uzyskują lepsze zaspokojenie swoich potrzeb, urzeczywistniają skuteczniej cel swojego gospodarstwa.

Wartość wymienną poszczególnych dóbr możemy wyrazić za pomocą następującego schematu:

$$1a = 2b = 3c = 4b = 5e = 6f \ldots\ldots\ldots = xn.$$

Mamy tu do czynienia ze stosunkiem wymiennym poszczególnych dóbr. Czy to jest naprawdę jakiś nowy rodzaj wartości, ta „wartość wymienna"?

Otóż pod tym względem istnieje wiele nieporozumień. Stosunek wymienny wyrażamy przez znak równości. Niektórzy pisarze wprost określają wymianę jako stwierdzenie rzeczywistej wartości, tkwiącej w dobrach. Widzą w wartości wymiennej rzeczywistą miarę wartości. Tak np. pisał jeden z fizjokratów, Mercier de la Rivière: „obrót jest wymianą wartości za wartość równą" [1]). U dawniejszych pisarzy

[1]) E. Daire, Physiocrats, II-e Partie, Paris 1846; Mercier de la Rivière, L'ordre naturel des sociétés politiques, s. 568.

istniała skłonność do tego, by dopatrywać się w wymianie urzeczywistnienia się wewnętrznej wartości, tkwiącej w przedmiotach. Istniała tendencja, by przeciwstawić uchwytną, realną wartość wymienną, jako coś jednorodnego, mniej uchwytnej, a bardziej różnorodnej wartości subjektywnej.

Ale przypatrzmy się, w jaki sposób dochodzi do skutku wymiana, jakie jest jej logiczne uzasadnienie. Paweł oddaje 10 sztuk wytworzonego przez siebie dobra a, za jedną sztukę dobra b, wytwarzanego przez Piotra. Czyli w skróceniu: 10a = 1b. Ale dlaczego oni decydują się na tę tranzakcję? Czy dlatego, że w tych przedmiotach tkwi odpowiednia ilość wartości, że naprawdę 1b jest objektywnie 10 razy więcej warte od 1a? Przeciwnie, wymiana dochodzi do skutku nie na podstawie równości, lecz nierówności wartości. Podstawą wymiany jest różnica subjektywnych ocen przedmiotów wymienianych.

W naszym wypadku Paweł woli poświęcić 10 sztuk dobra a, by uzyskać 1 sztukę dobra b; czy to dlatego, że dla uzyskania dobra b musiałby poświęcić więcej czasu i trudu, niż kosztuje go wyprodukowanie 10 sztuk dobra a, czy też dlatego, że poprostu sam nie jest w możności wytworzenia dobra b. W podobnem położeniu jest i druga jednostka. Obydwie one decydują się na dokonanie wymiany, bo z tego odnoszą korzyść, bo na tej drodze nastąpi lepsze zaspokojenie ich potrzeb. Dla każdej jednostki wymieniającej to, co ona oddaje w drodze wymiany i to, co ona wzamian dostaje, ma wartość subjektywną, której nie zatraca znak równości, położony między wymienianemi przedmiotami. Wymiana jest dla każdej z nich etapem w ich działalności gospodarczej. Wymiana dochodzi do skutku na podstawie ciągłego porównywania różnych wartości subjektywnych.

Dlatego też wartość wymienna nie jest jakimś osobnym rodzajem wartości. Wartość ma zawsze charakter subjektywny, wartość to znaczenie czegoś dla kogoś. Niema i nie może być wartości objektywnej w ścisłem tego wyrazu znaczeniu. Objektywne mogą być tylko właściwości przedmiotów. Niezupełnie ścisłem jest wyrażenie, że ten a ten przedmiot *ma* taką a taką wartość wymienną. Przedmiot nie ma wartości wymiennej, tak jak ma barwę, objętość, zapach. Zachodzi tylko to, że w określonem miejscu pewna grupa gospodarujących oddaje wzamian za a określone ilości dóbr b, c, d. n. Wartość wymienna istnieje wtedy, gdy odbywają się akty wymiany, gdy gospodarujące jednostki na nie się decydują. Stosunek wymienny nie jest czemś niezależnem od gospodarujących jednostek. Jest wypadkową ich działań. Robi na zewnątrz wrażenie czegoś objektywnego; w rzeczywistości składa się z niezliczonego szeregu aktów gospodarczych, dokonywanych na podstawie oceny subjektywnych wartości.

Otóż jest zadaniem teorji wyśledzić, jakie są wzajemne oddziaływania tych różnych aktów gospodarczych, jak pod ich wpływem powstaje stosunek wymienny, i jak jego istnienie oddziaływa na działalność gospodarczą jednostek.

7. Układ gospodarstwa społecznego.

Na podstawie powyższych rozważań staje się jaśniejszem, jakie jest właściwe zadanie teorji gospodarstwa społecznego. Jej zadaniem nie jest dostarczenie szeregu definicji, luźno z sobą związanych; nie wystarczy powiedzenie, co rozumiemy przez konsumcję, wartość gospodarczą, kapitał, dochód i t. d. Nie może ona skupić swojej uwagi na działalności gospodarczej jednostki i traktować jej jako świat w sobie zamknięty, który możemy w całości wyjaśnić, nie wykraczając poza jego granice. Mamy bowiem przed sobą cały szereg jednostek, dążących drogą działalności gospodarczej do zaspokojenia swoich potrzeb. Nie żyją one w odosobnieniu, lecz między ich gospodarstwami zachodzą najróżnorodniejsze związki i stosunki. Jedne występują zupełnie samodzielnie, inne wchodzą w skład innych gospodarstw, ale w stosunku do innych występują te zbiorowe gospodarstwa jako jedna całość. Przedmioty, które wytwarzają i zużywają te gospodarstwa, pozostają do siebie w stosunku wymiennym. Jeżeli niema żadnych przeszkód ani trudności w obrocie, to wówczas na dany przedmiot istnieje jeden rynek i na tym rynku ma on jedną cenę.

Otóż mamy przed sobą całą masę różnych gospodarstw. Każde z nich prowadzi własną działalność gospodarczą, nadaje swobodnie jej kierunek. Ale dzięki stosunkom wymiennym te różne gospodarstwa wzajemnie na siebie oddziaływują, czasami współdziałają, a czasami z sobą walczą; w każdym razie są od siebie zależne, powiązane z sobą przez wymianę. Otóż możemy nazwać ogół tych stosunków, łączących razem różne gospodarstwa, *układem gospodarstwa społecznego.*

Używamy wyrażenie „układ gospodarstwa społecznego" a nie poprostu „gospodarstwo społeczne", by zaznaczyć wyraźnie, że nie mamy tu do czynienia z jakąś całością jednolicie kierowaną, lecz ze współżyciem najrozmaitszych gospodarstw. Stosunki, wytwarzające się między temi gospodarstwami, powstają, jako wypadkowa działań gospodarczych, prowadzonych samodzielnie przez gospodarujące jednostki i ich grupy. Dzięki istnieniu stosunku wymiennego występują te działania w sposób ilościowy, możemy wyśledzić pewną prawidłowość w ich przejawach. Gospodarstwa te pozostają w ciągłym ruchu. Proces wytwórczy wciąż się odbywa, dobra gospodarcze przechodzą stopniowo przez różne stadja do rąk konsumenta, a na ich miejsce powstają nowe dobra. W tym układzie gospodarstwa społecznego zachodzą ciągłe zmiany. Naszem zadaniem będzie przedewszystkiem wyjaśnić funkcjonowanie tego układu, potem wyśledzić głębsze sprężyny, które go w ruch wprawiają, które nadają mu ten lub inny kierunek. Przypatrzmy się najpierw układowi gospodarstwa społecznego od strony czysto zewnętrznej, jego mechanizmowi, a potem przejdziemy do roli pierwiastków subjektywnych, które wprowadzają w ruch ten mechanizm.

ROZDZIAŁ III.

Układ gospodarstwa społecznego i jego zmiany.

1. Poszczególne pierwiastki układu

Gdy obserwujemy gospodarstwo społeczne, jego układ, zwracamy przedewszystkiem uwagę na stosunek wymienny poszczególnych dóbr. Stwierdzamy np., wiele innych przedmiotów możemy uzyskać za dane dobro, czy więcej czy mniej niż przedtem; mówimy wtedy o cenie jednostki dobra. Cena ta zwykle jest wyrażona w pieniądzu, lecz możemy ją wyrazić także w ilości innych dóbr, uzyskiwanych w drodze wymiany. Układ gospodarstwa społecznego składa się z części, które są wzajemnie od siebie zależne. Nie może, w danym układzie, uledz zmianie cena jednego przedmiotu, by równocześnie nie zmieniła się cena innych przedmiotów. Jeżeli za dobro X dostajemy dwa razy tyle innych przedmiotów, niż dostawaliśmy przedtem, to mówimy, że to dobro podrożało dwukrotnie, a wszystkie inne w stosunku do niego staniały, czyli spadły w cenie. Wtedy każde z pozostałych dóbr w stosunku do dobra X reprezentuje dwukrotnie mniejszą siłę wymienną.

Otóż jest rzeczą jasną, że w ścisłym związku z ceną jednostki pozostaje ilość wymienianych dóbr. Wyobraźmy sobie, dla uproszczenia, że wymiana dotyczy tylko dwóch rodzajów dobra: a i b. Jeżeli stosunek wymienny wyraża się w ten sposób, że 10 a = 1 b, to już na tej podstawie nam wiadomo, że dochodzi do wymiany dziesięciokrotnie większa ilość dóbr a, niż b. Ilości te mogą być rozmaite: 10 za 100, lub 1000 za 10.000, lecz proporcja musi być utrzymana. I naodwrót, jeżeli wiemy, iż 20 sztuk dobra a wymienia się za 100 sztuk dobra b, to wiadomo nam, że 1 a = 5 b.

Czyli, że obok cen jednostek dóbr, obok stosunku wymiennego, należy uwzględnić ilości wymienianych dóbr, gdyż stosunek wymienny pozostaje w bezpośrednim związku z wymienianemi ilościami. Przypuśćmy, dla uproszczenia, że ceny poszczególnych zasobów są wyrażone w pieniądzu. Otóż mnożąc cenę jednostki przez ilość dóbr danego rodzaju, która dochodzi do wymiany, otrzymujemy cenę za-

sobu. Możemy pójść jeszcze dalej: dodać do siebie ceny poszczególnych zasobów i wtedy otrzymamy sumę bogactwa, które było, w danym okresie czasu, przedmiotem wymiany. W tem obliczeniu możemy także uwzględnić i te ilości, które znajdują się w rozporządzeniu gospodarujących jednostek, ale z tych lub innych przyczyn nie dochodzą do wymiany.

Otóż ponieważ układ gospodarstwa społecznego składa się z pierwiastków, które pozostają do siebie w określonym stosunku ilościowym, musimy zdać sobie dokładniej sprawę z tego stosunku, uprzytomnić sobie, jakiego rodzaju zmiany są w nim możliwe. Potem dopiero przyjdzie czas na wyświetlenie tych czynników, które ten układ wprowadzają w ruch, wywołują jego zmiany, lub utrzymują go w stanie równowagi.

2. Schemat układu i rodzaje jego zmian.

Wyobraźmy sobie przykład stosunkowo najprostszy. Mamy dwa dobra gospodarcze, które wymieniają się w określonym stosunku, np.

$$40a = 80\ b = 80 \text{ zł.},$$
$$\text{czyli} \quad 1a = 2b = 2 \text{ zł.}$$

Możliwe są następujące ewentualności.

Popierwsze, mogą przy niezmienionej cenie i niezmienionej ilości wymienianych dóbr, wejść w obrót nowe dobra, których przedtem nie było w układzie gospodarstwa społecznego. Możliwem jest to tylko wtedy, gdy między nowemi dobrami wytworzy się samodzielna równowaga wymienna, gdy np. 10 sztuk dobra *p* znajdzie swój odpowiednik w 20 sztukach dobra *r*. Gdyby bowiem układ powiększył się tylko o jeden nowy rodzaj dóbr, to nabywcy dóbr dotychczasowych musieliby ograniczyć swój popyt za dobrami poprzednio nabywanemi, a więc zmieniłaby się ich cena. Ten wypadek powiększenia się układu gospodarstwa społecznego przez nowe dobra nie nastręcza specjalnych trudności i dlatego możemy go pominąć w dalszych rozważaniach.

Natomiast wyróżnić należy dwa główne rodzaje zmian układu. Jedną grupę stanowią wypadki, w których cena jednostki pozostaje niezmieniona, a natomiast zmienia się ilość produkowanych i wymienianych dóbr, co łączy się ze zmianą ceny zasobów, a także ze zmianą sumy bogactwa. Druga grupa zmian to zmiany ceny, zmiany stosunku wymiennego, z czem może się łączyć lub nie łączyć zmiana ilości wymienianych dóbr.

Mamy więc, o ile chodzi o każde dobro, trzy dane: cenę jednostkową, ilość wymienianą i cenę całego zasobu. Co do każdego z tych pierwiastków zachodzą następujące trzy ewentualności: albo pozostaje on niezmienionym, albo wzrasta, albo też zmniejsza się. Zachodzi tu więc pewna ilość kombinacji, zależnie od tego, jakie zmiany na-

stąpiły. Teoretycznie możliwa ilość tych kombinacji, którą łatwo byłoby obliczyć, w praktyce ogranicza się do pewnych tylko ilości wypadków. Albowiem cena jednostki dobra, pomnożona przez ilość, daje cenę całego zasobu. Nie jest np. rzeczą możliwą, by cena wzrosła, ilość pozostała niezmieniona, a nie zmieniła się, lub zmniejszyła się, cena zasobu. Zatrzymamy się tylko przy wypadkach, które praktycznie są możliwe i te wypadki przedstawimy w sposób schematyczny.

3. Cena jednostki niezmieniona; zmienia się ilość i cena zasobu.

Przy założeniu niezmienionej ceny jednostki możliwe są dwie ewentualności: a) ilość dóbr wzrasta i równolegle wzrasta cena zasobu; b) ilość dóbr zmniejsza się i równolegle zmniejsza się cena zasobu. Jeżeli cenę jednostki oznaczymy przez C, ilość jednostek dobra przez I, a cenę zasobu przez C×I, a następnie fakt, że dany pierwiastek się nie zmienił przez o, wzrost jego przez +, a zmniejszenie się przez —, to te dwa wypadki tak się przedstawią:

$$\text{a) } Co\,I + = C \times I +$$
$$\text{b) } Co\,I - = C \times I -.$$

Albo też przykład cyfrowy:

a) cena dobra wynosi 5 zł., ilość wymieniona 10 sztuk, cena zasobu 50 zł. (5 zł.×10=50 zł.); obecnie jest np. 5 zł.×12=60 zł.,
b) obecnie 5 zł.×8=40 zł.

Te zmiany, choćby dotyczyły tylko ilości wymienianego dobra, a nie ceny jednostki, nie mogą być zmianami jednostronnemi w tem znaczeniu, że nie naruszają w niczem stanu rzeczy po stronie innych dóbr, który uzyskuje się wzamian za nie. Układ gospodarstwa społecznego, jako złożony z czynników, które się wzajemnie ilościowo określają, nie zna wogóle zmian jednostronnych. Jeżeli np. przy niezmienionej cenie wzrasta ilość dobra *a*, to odpowiednio do tego musi wzrosnąć, zgodnie ze stosunkiem wymiennym, ilość dóbr *b*, które oddaje się wzamian za tamto; i naodwrót, zmniejszenie się ilości dobra *a* łączy się z proporcjonalnem zmniejszeniem się ilości dobra *b*.

Mamy tu wypadki, w których przy niezmienionej cenie powiększają się lub zmniejszają produkowane i wymieniane ilości dóbr, wzrasta lub zmniejsza się suma bogactwa. Wypadki te zachodzą przy tak zw. stabilizacji cen. W następujących po sobie okresach gospodarczych ceny jednostkowe utrzymują się w stanie równowagi, ale powiększa się lub zmniejsza produkcja. Wypadki te są dobrze znane z życia praktycznego, chwyta je statystyka. Wymagają one i teoretycznego wyświetlenia, dlaczego tak się dzieje, dzięki jakim okolicznościom jest to możliwem. Gdyby badania nad problemem cen miały na oku wyłącznie tylko stosunek wymienny, jego zmiany, to pomijałyby one interesujący nas w tej chwili wypadek.

4. Cena jednostki się zmienia, cena zasobu ta sama.

Z pośród grupy zmian, wyrażających się w zmianach ceny jednostki, wyodrębnijmy najpierw te wypadki, w których cena zasobu pozostaje niezmieniona. Możliwe są tu następujące dwie ewentualności:

a) C + I — = Io, czyli przedtem 5 zł. × 10 = 50 zł., a obecnie: 10 zł. × 5 = 50 zł.

b) C — I + = × Io, czyli obecnie 2.5 zł. × 20 = 50 zł.

W pierwszym wypadku wzrostowi ceny jednostki towarzyszy proporcjonalne zmniejszenie się ilości wymienianego dobra; w drugim zaś odwrotnie, zmniejszenie się ceny łączy się z proporcjonalnem zwiększeniem się ilości. W jednym i drugim wypadku cena zasobu pozostaje ta sama, nie ulega też przez to zmianie suma bogactwa.

Ponieważ cena zasobu pozostaje ta sama, nie jest rzeczą konieczną, by równolegle z tem zmieniła się ilość innych dóbr, które oddaje się w drodze wymiany wzamian za tamto. Ale te zmiany nie są obojętne dla nabywców tego dobra. W pierwszym wypadku dostaną oni za swoje produkty o połowę mniej, niż przedtem dostawali, w drugim zaś dwa razy więcej. A więc zajdzie zmiana w stanie zaspokojenia ich potrzeb, w ich dobrobycie, nieuwidoczniona przez sumę bogactwa.

Praktycznie biorąc, pierwszy wypadek jest możliwy wtedy, gdy np. producent jakiegoś dobra zmonopolizuje jego produkcję, i wyzyskując swoje stanowisko, rzuci na rynek ilość o połowę mniejszą, a przytem uda mu się podwoić cenę. Może to nastąpić także i wtedy, gdy zmniejszy się produkcja, np. z powodu wyczerpania się kopalni, skutkiem czego tylko silniejsze potrzeby, po wyższej cenie, zostaną zaspokojone. W drugim zaś wypadku producent, liczący się z tendencją zniżkową na swój towar, obniża swoje koszty produkcji, albo pracuje więcej, byle utrzymać cenę zasobu na dawnym poziomie, to znaczy uzyskać ten sam co przedtem dochód brutto. Wypadki te są teoretycznie możliwe; trudno jednak przypuścić, by tak głęboko sięgające zmiany warunków produkcyjnych nie zmodyfikowały, choćby zlekka, ceny wymienianego zasobu.

5. Cena jednostki się zmniejsza, cena zasobu ulega zmianie.

Najczęściej się zdarza, że w związku ze zmianą ceny jednostki zachodzi także zmiana ceny zasobu danego dobra. Zajmijmy się najpierw tą ewentualnością, że cena jednostki spada, czyli że dane dobro tanieje. Odróżnić można następujące wypaadki:

a) C—Io =C×I— 4 zł.×10=40 zł.
b) C—I—=C×I— 4 zł.× 5=20 zł.
c) C—I+=C×I— 3 zł.×15=45 zł.
d) C—I+=C×I+ 3 zł.×30=90 zł.

W wypadku pod a) cena przedmiotu się zmniejszyła, ale ilość wymieniana jest ta sama, co łączy się ze zmniejszeniem ceny zasobu. Zachodzi to np. wówczas, gdy maleje zapotrzebowanie na jakiś towar, wszakże jego producent, mając unieruchomiony kapitał w jego produkcji, woli jej nie zmniejszać, lecz dostarcza na rynek tę samą co dawniej ilość. Przynosi mu to mniejszą stratę, niż gdyby zredukował swoją wytwórczość.

Wypadek pod b) jest najniekorzystniejszy dla producenta dango dobra. Cena na nie spadła mimo, że zmniejszyła się ilość wymieniana. W rezultacie zmniejsza się cena całego zasobu. Zdarza się to często wtedy, gdy z powodu zmiany mody lub innych okoliczności słabnie zapotrzebowanie na dany towar i tego faktu nie powstrzymuje zmniejszenie się jego podaży.

W wypadku pod c) zwiększa się ilość wyprodukowanych i wymienionych jednostek, nie w tym jednak stopniu, by mogło to zrównoważyć zmniejszenie się ceny. Cena ta spada szybciej, niż następuje wzrost ilości, w ostatecznym wyniku maleje cena zasobu. Wypadek ten zachodzi w razie hiperprodukcji danego dobra. Znane są przykłady nadzwyczajnych urodzajów, które wywołały taki spadek cen, że zmniejszyła się ogólna wartość zbiorów.

Wypadek ostatni jest najczęstszy, najbardziej znany. Oto ze spadkiem ceny łączy się takie zwiększenie ilości produkowanych i wymienianych jednostek, że w ostatecznym wyniku wzrasta cena całego zasobu. Ten wynik daje często wolna konkurencja, która zmusza producentów do szukania zysku w zniżce ceny a zwiększeniu obrotów.

6. Cena jednostki wzrasta, cena zasobu ulega zmianie.

Należy jeszcze omówić ostatnią grupę wypadków: cena jednostki idzie w górę, zmienia się cena zasobu. Schematycznie te wypadki tak się przedstawiają:

a)	C+Io =C×I+	6 zł.×10= 60 zł.
b)	C+I+=C×I+	6 zł.×20=120 zł.
c)	C+I—=C×I+	8 zł.× 8= 64 zł.
d)	C+I—=C×I—	6 zł.× 6= 36 zł.

Wypadek pod a) zachodzi np. wtedy, gdy produkcja jakiegoś dobra jest ograniczona, nie można jej dowolnie powiększać, a wzrasta zapotrzebowanie na to dobro. Wówczas zwiększone zapotrzebowanie wyrazi się we wzroście ceny jednostki, co przy tej samej produkowanej i wymienianej ilości daje większą cenę zasobu. Może to być wywołane przez warunki naturalne, albo też sztucznie przez monopolizację i świadome powstrzymanie produkcji danego dobra.

W wypadku drugim z kolei zachodzi bardzo silny wzrost zapotrzebowania na dobro tak, że powiększenie jego produkcji i podaży nie

zdoła powstrzymać wzrostu ceny jednostki. Wypadek ten może być tylko chwilowym, wywołanym przez nagły wzrost zapotrzebowania; wtedy kapitał napływa do produkcji i obniża cenę w następnych okresach gospodarczych. Albo też produkcja jest ograniczona i wówczas ta zwyżka ceny jednostki przy zwiększonej produkcji utrzyma się na stałe.

Wypadek trzeci jest typowym przykładem wyzyskiwania monopolicznego stanowiska. Monopolista zmniejsza podaż produkowanego przez siebie dobra. Ponieważ u szeregu nabywców zapotrzebowanie na nie jest bardzo silne, udaje się przeprowadzić taką zwyżkę ceny jednostki, że cena całego zasobu daje wynik większy, niż przedtem, przy niższej cenie a większej produkowanej ilości.

Wreszcie w ostatnim wypadku cena jednostki wzrasta, ale nie tak, by mogła ona zrównoważyć zmniejszenie się produkcji. Dzieje się to wtedy, gdy wzrastają koszty produkcji, producentowi nie opłaca się produkować po dawnej cenie, woli sprzedać mniej a po wyższej cenie, bo wówczas strata jego jest stosunkowo mniejsza.

7. Równowaga układu gospodarstwa społecznego.

Powyższe schematy ilustrują nam rodzaje zmian, którym może podlegać układ gospodarstwa społecznego. Posługiwaliśmy się przykładem jednego tylko dobra, którego cena lub ilość się zmienia. Ale zgodnie ze zrobionem już poprzednio zastrzeżeniem, zmiana taka nie może być jednostronna, przy dalej posuniętem badaniu należy wyśledzić, z jakiemi dalszemi przeobrażeniami układu gospodarstwa społecznego ona się łączy.

Nasuwa się obecnie cały szereg pytań. Jeżeli cena jednostki dobra a idzie w górę lub spada, to dlaczego tak się dzieje? Jakie są okoliczności, które tę zmianę wywołują? Otóż w ten sposób przechodzimy do głównego zagadnienia wartości. Ale zanim zajmie nas ono dokładniej, trzeba jeszcze zatrzymać się przy czysto zewnętrznej analizie układu gospodarstwa społecznego.

Interesowały nas dotychczas wypadki zmian, zachodzących w układzie gospodarstwa społecznego. Ale może się zdarzyć, że w tym układzie, w następujących po sobie okresach, żadne zmiany nie zajdą, że ten układ będzie się niejako powtarzał w niezmienionej postaci. Wtedy mówimy, że układ jest w *stanie równowagi stałej*. Jak jest możliwem utrzymanie się tej równowagi, jakie okoliczności temu sprzyjają, to pytanie również domaga się odpowiedzi.

Podrugie może się zdarzyć, że równowaga zostanie wstrząśnięta, ale tylko chwilowo, i układ gospodarstwa społecznego wraca do dawnej postaci, podobnie jak wygładza się powierzchnia stawu, do którego wrzucono kamień. Zmiana ceny jednostki, albo też zmiana ilości produkowanych dóbr, nie utrzymała się na stałe. Te przejściowe wstrząśnięcia równowagi interesują nas w bardzo wysokim stopniu;

pozwalają nam one zrozumieć, na czem zasadza się bardziej istotne, trwałe przeobrażenie się układu gospodarstwa społecznego.

Wreszcie może się zdarzyć, i to zdarza się najczęściej, że zmiana układu gospodarstwa społecznego w tym lub innym jego punkcie ma trwały charakter. Równowaga została wstrząśnięta, ale w ten sposób, że układ gospodarstwa społecznego nie wraca już do dawnego stanu. Utrzymała się np. zmiana ceny jednostki jakiegoś dobra, pozostałe czynniki układu dostosowały się do tego i podległy odpowiednim przeobrażeniom. Na miejsce dawnej równowagi powstała nowa. Układ gospodarstwa społecznego może podlegać ciągłym przeobrażeniom, przechodzić kolejno z jednego stanu równowagi do drugiego. Zmiany te mogą być powolne, albo też raptowne. Sprawiają je najrozmaitsze okoliczności. Zmiana ceny jednostki jednego dobra nietylko, że przeobraża ceny i produkowane ilości innych dóbr, lecz dzięki niej powstają nowe warunki produkcyjne, otwierają się nowe możliwości, budzą się nowe potrzeby.

Te wszystkie ewentualności musi mieć przed oczyma teorja gospodarstwa społecznego. Musi je ściśle odróżniać, jeżeli chce ułatwić sobie swoje zadanie.

8. *Gospodarstwo statyczne.* Konstrukcją myślową, która ułatwia nam analizę skomplikowanych zjawisk gospodarczych, jest pojęcie gospodarstwa statycznego. Nie oznacza ono jakiegoś nieruchomego gospodarstwa. Zjawiska gospodarcze tylko wtedy istnieją, gdy jest ruch, gdy jest życie gospodarcze. Gdyby nagle, jak zaczarowane, popadło w sen całe życie gospodarcze, nie mielibyśmy ani zjawiska ceny, ani sądów o wartości konsumcyjnej i gospodarczej; nasza nauka nie miałaby się czem zajmować. Gospodarstwo statyczne to gospodarstwo, które jest w ruchu, ale które popadło w zastój gospodarczy. W następujących po sobie okresach gospodarczych powtarza się w niem to wszystko, co było przedtem. Ceny utrzymują się w równowadze, produkuje się te same ilości, potrzeby jednostek nie ulegają zmianie, rozdział dochodu społecznego odbywa się wciąż na tych samych podstawach, dochód społeczny i kapitał nie powiększa się ani nie zmniejsza, podobnie i ludność nie wzrasta ani jej ubywa. Gospodarstwo to podobnem jest do mechanizmu, który wykonywa w następujących po sobie okresach te same ruchy.

Pojęcie gospodarstwa statycznego wymaga jeszcze wyjaśnienia. Oto mogą być dwie ewentualności: albo mamy tu do czynienia ze statyką sensu stricto, to znaczy że nic się nie zmienia nawet w gospodarstwie poszczególnych jednostek, albo też statyczny obraz gospodarstwa otrzymuje się przez podsumowanie wyników poszczególnych gospodarstw, przez co równoważą się ich nadwyżki i deficyty. Np. założenie zastoju w ruchu ludności nie oznacza, że każde małżeństwo musi mieć tyle dzieci, ile akurat potrzeba, aby ludność się nie zmniejszyła ani nie wzrosła. Kapitał może się utrzymać w niezmienionej su-

mie, gdyż niektóre jednostki uzyskują nadwyżki kapitału, a inne kapitał zjadają. W tych wypadkach ostateczny wynik gospodarstwa przedstawia się statycznie.

Tak pojęte gospodarstwo wydaje się bardziej bliskiem realnych możliwości. Ale nazwaliśmy pojęcie gospodarstwa statycznego konstrukcją myślową. Bo w rzeczywistości nie może się zdarzyć taki układ, w którymby nic się nie zmieniało, w którymby żadne siły i okoliczności nie mogły wywołać trwałego zwichnięcia równowagi. Nietylko u gospodarujących jednostek nic nie musiałoby się zmieniać, lecz także musiałoby być usuniętem działanie przypadku i nie dających się opanować sił natury, które zawsze wywołują wstrząśnienia i zaburzenia w gospodarstwie. Ponadto nie jest możliwem, by do stanu statycznego doszło jednak tylko gospodarstwo społeczne, a inne, z którem ono jest w stosunkach, podlegały zmianom, bo na tle tych stosunków dojdzie do wstrząśnienia równowagi.

Zresztą gdyby takie gospodarstwo statyczne się urzeczywistniło, to po pewnym czasie przestałoby ono być objektem zastosowań pojęć teoretyczno- ekonomicznych. Albowiem gdyby ten sam obrót gospodarczy powtarzał się z roku na rok przez czas dłuższy, to wówczas istniejąca w niem równowaga nie byłaby już określona przez racjonalne działanie gospodarcze, któremi zajmuje się nasza teorja, lecz ustalony bieg gospodarstwa odtwarzałby się niezmiennie na mocy tradycji i zwyczaju; gospodarujące jednostki nie zastanawiałyby się nad tem, co mają robić, nie potrzebowałyby przeprowadzać żadnej kalkulacji.

Mimo tych zastrzeżeń, pojęcie gospodarstwa statycznego jest bardzo użyteczne, nawet niezbędne dla dociekań teoretycznych. W życiu gospodarczem działa cała masa różnych sił, zachodzi cała masa różnorodnych przeobrażeń, których równocześnie nie zdołamy ująć naszem rozumowaniem, gdyż na to za słabą jest nasza wyobraźnia i zdolność abstrakcyjnego myślenia. Gdy mamy zbadać wzajemną zależność całego szeregu pierwiastków, np. a, b, c, d i t. d., nie możemy przystąpić do tego badania przyjmując, że wszystkie są w ruchu, że podlegają równocześnie właściwym sobie przeobrażeniom. Musimy kolejno unieruchamiać poszczególne pierwiastki, a wprawiać w ruch jeden z nich, by na tej drodze dociec, jakie są wzajemne oddziaływania. Podobnie postępuje się w naukach przyrodniczych, np. chemik, robiąc analizę jakiegoś płynu, bada kolejno, jak on reaguje na poszczególne odczynniki.

Następnie pojęcie gospodarstwa statycznego pomaga nam do wyróżnienia tych zjawisk gospodarczych, które występują stale, w każdych warunkach, i zjawisk, które nie godzą się z pojęciem statyki gospodarczej, bo mogą występować tylko jako produkt rozwoju. Zobaczymy później, jak doniosłe znaczenie ma to odróżnienie, np. dla pojęcia zysku przedsiębiorcy.

9. Dynamika gospodarcza.

Pojęcie gospodarstwa statycznego ma rację tylko jako przeciwstawienie gospodarstwa dynamicznego, stanowi niejako tło, na którem występują wyraźniej przejawy zmian, zachodzących w gospodarstwie. Co nazywamy dynamiką gospodarczą? Wszędzie tam, gdzie zachodzi zmiana, gdzie równowaga układu gospodarstwa społecznego, raz wstrząśnięta, nie wraca, jak naciśnięta sprężyna, do dawnego stanu, lecz tworzy się nowa równowaga, mamy do czynienia z gospodarczą dynamiką.

Gospodarstwo dynamiczne, to gospodarstwo rzeczywiste. Rzeczywistość nie zna zastoju. Pojęcie zastoju jest, jak powiedzieliśmy, konstrukcją myślową, która właśnie ma nam ułatwić zrozumienie wciąż przekształcającej się rzeczywistości. Okaże się zarazem, że ta rzeczywistość jest zbyt bujna, zbyt wiele różnorodnych czynników na nią oddziaływa, by dała się ona zamknąć w ramach teorji. I niejednokrotnie nasze badania zjawisk dynamicznych doprowadzą do wniosku, że przed niemi musi się zatrzymać teorja, gdyż nie jest w stanie ich ogarnąć, z powodu komplikacji, wywoływanych przez czynniki pozagospodarcze. Ale to także jest zadaniem teorji, by ona powiedziała, czego nie jest w możności wyświetlić.

Gdy mowa jest o dynamice, używa się czasami wyrazu: rozwój gospodarczy. Wyraz ten może wywołać błędne wyobrażenie, że zjawiska dynamiczne są to tylko zjawiska rozwoju w znaczeniu postępu gospodarczego, że obejmują tylko wypadki, w których siły gospodarcze wzrastają, w których zaznacza się twórczość ekonomiczna. Dynamika gospodarcza w przeciwstawieniu do gospodarczej statyki, oznacza zmiany zachodzące w układzie gospodarstwa społecznego. A zmiany te są dwojakiego rodzaju: albo są one wyrazem gospodarczego postępu, albo też gospodarczego upadku. Gospodarstwo może nabierać nowych sił, albo też tracić te siły w następujących po sobie okresach gospodarczych. Ten upadek gospodarczy niekoniecznie wyrazi się w czysto ilościowem kurczeniu się gospodarstwa, lecz może być połączony z głęboko sięgającemi jakościowemi jego przeobrażeniami. Jeżeli teorja gospodarstwa społecznego zajmuje się wyjaśnieniem, na czem zasadza się rozwój gospodarczy, to tak samo winna wyświetlić, czem jest i jak się przejawia gospodarczy upadek. Bez tego nie byłaby ona kompletna.

Oczywiście, że te problemy mogą nas zająć dopiero wtedy, gdy zanalizujemy już zjawiska bardziej elementarne, gdy wyświetlimy bardziej proste związki, zachodzące między podstawowemi pojęciami ekonomicznemi. Do tych dalej sięgających uogólnień prowadzi długa i żmudna droga. W niniejszym rozdziale przedstawiliśmy czysto zewnętrzne przeobrażenia układu gospodarstwa społecznego. Obecnie wypada nam zastanowić się nad tem, jakie czynniki ten układ wprawiają w ruch, utrzymują go w stanie równowagi, względnie sprawiają jej wstrząśnienia.

ROZDZIAŁ IV.

Uwagi krytyczne o zagadnieniu wartości i ceny.

1. Zagadnienie wartości i ceny.

Używamy tu terminu: wartość i cena, by uniknąć niejasności. Zgodnie z przyjętemi zastrzeżeniami uwagę naszą koncentrujemy na układzie gospodarstwa społecznego, śledzimy ruchy stosunku wymiennego i inne przeobrażenia tego układu; wobec tego niema dla nas odrębnego problemu wartości wymiennej a odrębnego problemu ceny. Istnieje tylko jedno zagadnienie i różne nazwy nie mogą go sztucznie rozdzielać. Za punkt wyjścia wzięliśmy coś, co przedstawia się dla nas w sposób objektywny. Badanie układu gospodarstwa społecznego doprowadzi do wyświetlenia tych wszystkich czynników, które mają związek z równowagą cen i jej wstrząśnieniami. Nie zaniedbamy bynajmniej znaczenia pierwiastków subjektywnych, choć od nich nie zaczęliśmy naszej analizy.

Interesujący nas problem przedstawia się w ten sposób, Żyto na rynku kosztuje po 30 zł. za korzec. Dlaczego kosztuje tyle a nie więcej, jakie okoliczności wpłynęły na zatrzymanie się ceny na tym poziomie, jakie mogą wywołać jej zmianę? Na to pytanie rolnik albo handlarz zbożem odpowiedzą przytoczeniem całego szeregu konkretnych faktów, wskażą na to, że konkurencja zagraniczna obniża ceny, że cła wywozowe przeciwdziałają ich zwyżce, że rolnicy z braku gotówki muszą się wyzbywać zapasów po tańszych cenach i t. d. Albo inny przykład: robotnik piekarski zarabia dziennie 20 złotych, gdy inni robotnicy po 10 zł. Różnicę tę wyjaśnimy praktycznie okolicznością, że związek zawodowy piekarzy wymógł przez strajk tak wysoką płacę, a konkurencja zagraniczna nie może obniżyć ceny chleba, a przez to i płacy, jak np. obniża płacę robotników włókienniczych. Każdą cenę, każdą jej zmianę, możemy objaśniać w podobny sposób, przytaczając całą masę konkretnych okoliczności. Dla życia praktycznego te objaśnienia wystarczą. Niemal każdy, kto się interesuje ceną, nie zechce poza nie sięgać. Wszakże nie zadowolą one teorji. Teorja

nie bada ruchu ceny tego lub innego towaru, nie zacieśnia się do wyjaśnienia aktualnej w danej chwili sytuacji rynkowej, lecz chce *wyjaśnić ogólne czynniki, określające zjawisko ceny i kryjące się poza niem sądy o wartości.* Teorja chce całą masę wypadków sprowadzić do wspólnego mianownika; chce dociec, jeżeli wolno użyć tego trochę metafizycznego terminu, do *istoty* wartości i ceny.

Nie każda teorja sięga równie głęboko. Historja doktryn o wartości wskazuje nam na to, że niektórzy pisarze zadowolnili się bardziej powierzchownemi i połowicznemi wyjaśnieniami, a inni dążyli do uzyskania odpowiedzi na pytania, co do których nie możemy jej uzyskać. Przykładem pierwszego traktowania przedmiotu jest tak zw. „prawo podaży i popytu" przykładem drugiego jest pogoń za znalezieniem jakieś objektywnej, wprost fizycznej miary wartości. Zajmijmy się najpierw temi skrajnemi teorjami, gdyż ich omówienie wskaże nam, jak daleko można i trzeba pójść w rozpatrywaniu zagadnienia wartości, następnie zaznaczą się czynniki, których nie można pomijać, jeżeli teorja nie ma grzeszyć jednostronnością, które to czynniki będą wymagały bardziej szczegółowego rozważenia i nawet drobiazgowej analizy.

2. *Tak zw. prawo podaży i popytu.* Znane jest ono nawet laikom. Mówi ono o tem, że cena towaru zależy od tego, jak się kształtuje poszukiwanie za nim (popyt) i jego zaofiarowanie (podaż). Gdy popyt wzrasta, cena idzie w górę. Gdy popyt maleje, cena spada. I naodwrót, gdy podaż wzrasta, to cena się obniża, a gdy podaż się zmniejsza, to wtedy cena idzie w górę.

Nie można powiedzieć, by to wszystko było niezgodnem z rzeczywistością. Tak zw. prawo podaży i popytu ma tę zaletę, że uwydatnia ono związek między ceną a ilością wymienną dóbr, podkreśla ilościowy charakter zajmującego nas zjawiska. Ale pozatem niczego pozytywnego nam nie daje. Niesłusznie nawet mówi się o *prawie* podaży i popytu, gdyż przez tą nazwę nadaje temu uogólnieniu pozory precyzji, której ono nie przedstawia.

„Prawo" podaży i popytu miałoby treść bardziej określoną, gdyby zachodziła proporcjonalność między zmianą ceny towaru, a zmianą popytu względnie podaży. Np. gdyby w razie zwiększenia się popytu o 10% cena o tyleż procent szła w górę; i naodwrót, gdyby o 10% zmniejszyła się podaż, a cena o tyleż miała się podnieść. W rzeczywistości jednak rozmaicie zmieniają się ceny w związku ze zmianą popytu i podaży. Odróżniamy tu rozmaite stopnie *elastyczności* popytu w związku ze zmianą ceny. Jeżeli np. podniesie się cena towaru, który nie zaspakaja potrzeby, występującej z wielką siłą, choćby o nieznaczny procent, to wtedy ta zwyżka ceny łączy się z bardzo wydatnem zmniejszeniem się popytu. Mówimy wtedy, że popyt jest elastyczny. Ale doświadczenie wskazuje, że np. można podnieść bardzo wysoko cenę chleba, a mimo to nie zmniejszy się wydatnie jego kon-

sumcja, bo ten artykuł zaspakaja potrzebę, występującą bardzo silnie Wtedy popyt nie jest elastyczny. Rozmaicie też na zmiany ceny reaguje podaż różnych towarów, zależnie od zmiennych warunków produkcyjnych.

Zastanawianie się nad grą popytu i podaży otwiera dopiero oczy na różne trudności, które nasuwa problem wartości i ceny, ale tych trudności nie rozwiązuje. Gdy słyszymy zdanie: „cena zależy od podaży i popytu", to wtedy siłą rzeczy ciśnie się pytanie: a od czego zależy podaż i popyt? Zadaniem teorji jest sprowadzić wielką różnorodność, w jakiej badane zjawisko występuje, do pierwiastków zasadniczych, jest wyjaśnić wielość przez jedność lub przynajmniej przez parę tylko głównych czynników. Temu postulatowi nie czyni zadość prawo podaży i popytu. Przedstawia ono użyteczne wstępne sformułowanie do dalszych badań, a nie zbliża nas zasadniczo do pożądanego wyniku.

3. W poszukiwaniu miary wartości.

Ekonomiści chcą czegoś więcej, niż może dać tak zw. prawo podaży i popytu. Szukają oni niemal od samego powstania teorji tego, co w języku angielskim nazywa się „ultimate standard of value", co na język niemiecki tłómaczy się przez „der letzte Massstab des Güterwertes", a co niezupełnie ściśle można na nasz język przetłómaczyć przez „ostateczny miernik wartości". Chodzi tu o znalezienie czynnika, który wartość różnych przedmiotów ostatecznie określa w różnych jej przejawach.

Można stanąć na gruncie tej lub innej teorji. Można dojść do wniosku, że żadna z nich w sposób krańcowy nie da się przeprowadzić, że trzeba dążyć do ich pogodzenia. Czy staniemy na stanowisku bardziej skrajnem, czy też dojdziemy do eklektycznego rozwiązania, to już sprawa późniejsza. W tej chwili należy stwierdzić, w jakiem znaczeniu wykluczonem jest mierzenie wartości, o jakim „mierniku" nie może być mowy.

Otóż wykluczonem jest mierzenie w zwyczajnem znaczeniu wyrazu, tak, jak je pojmuje fizyka. Mierzymy ciężar, długość, pojemność, ciepło, twardość i cały szereg innych fizycznych właściwości przedmiotów. To znaczy, że stwierdzamy istnienie pewnej określonej właściwości różnych przedmiotów, właściwości jednorodnej, np. fakt, że przedmioty mają pewną pojemność, zajmują pewne miejsca w przestrzeni. Przyjmujemy dalej dowolnie obraną ilość jako jednostkę miary, np. metr kubiczny. Wtedy obliczamy, ile interesujący nas w danej chwili przedmiot, np. kocioł, cysterna i t. d. zawiera w sobie metrów kubicznych. Miara fizyczna w swojem zastosowaniu daje wynik ilościowo ściśle określony, jest miarą bezwzględną. Przedmiot jakiś ma taką a taką długość, pojemność, twardość i t. d. Tymczasem ci pisarze, którzy nawet najbardziej są skłonni do stosowania jakichś objektywnych kryterjów wartości, nie twierdzą, że proponowany przez nich miernik znajduje zawsze bezwzględne zastosowanie.

Oto np. twierdzenie, że wartość różnych przedmiotów mierzy się kosztem ich produkcji. Nie zastanawiajmy się w tej chwili nad tem, czy „koszt produkcji" jest czemś dostatecznie jednorodnem, by mógł służyć jako miara wartości. O co innego tu chodzi. Zwolennicy tej teorji twierdzą, że wartość przedmiotów jest *ostatecznie* określona przez koszt produkcji, że koszt produkcji jest tym poziomem, do którego, à la longue, musi się dostosować wartość. Przyznają jednak, że mogą być, i nawet muszą, odchylenia w jednym lub drugim kierunku. Czasami cena danego przedmiotu jest wyższa od kosztów produkcji, czasami jest od nich niższa. Koszt produkcji jest tym kresem, do którego dąży wartość, około którego oscyluje. Z czemś podobnem nie mamy do czynienia przy mierzeniu fizycznem. Miara fizyczna w każdym momencie znajduje swoje zastosowanie w sposób bezwzględny, bez żadnych odchyleń.

Już ta jedna okoliczność wskazuje, że czem innem jest miara długości, pojemności i t. d., a czem innem jest miara wartości. Chcąc się wyrazić ściślej, trzebaby, zamiast wyrażenia „ostateczny miernik wartości", użyć wyrażenia: „czynnik, który ostatecznie, na dłuższą metę, określa wartość przedmiotów". Wyrażenie to jest bardziej ostrożne, ale też mniej jasne.

Wszelako w jednym wypadku mogłaby być mowa o mierzeniu wartości, zbliżonem do mierzenia fizycznego. Oto wtedy, gdyby wartość była jakąś substancją, tkwiącą w przedmiotach. Wtedy przyjęlibyśmy za podstawę dowolnie obraną jednostkę tej substancji, i według niej mierzyli wartość. Usiłowania w tym kierunku idące zna historja doktryn ekonomicznych. Ta grupa teorji wartości odbiega daleko od innych. Gdyby ona była oparta na trwałych podstawach, to wówczas nasz problem byłby rozwiązany w sposób zupełnie ścisły. Że jednakowoż naszem zdaniem ona wykracza poza rzeczywistość, należy już teraz się zająć tą teorją, by wyeliminować z dalszych dociekań pierwiastki, zupełnie nieproduktywne.

4. Ilość pracy jako miara wartości

Teorje wartości dzieli się zazwyczaj na dwie grupy: na teorje tak zwane subjektywne, które wartość sprowadzają do użyteczności, i na teorje, tak zwane objektywne, które sprowadzają ją do tak czy inaczej pojętych kosztów produkcji. Możnaby powiedzieć inaczej, że pierwsze teorje uwzględniają przedewszystkiem punkt widzenia konsumenta, drugie zaś punkt widzenia producenta. Oczywiście, że w każdej z tych grup są różne odgałęzienia, liczne są też usiłowania, by pogodzić z sobą te dwa stanowiska. Ten podział jest niezupełnie trafny, w szczególności przeciwstawienie subjektywizmu jednej grupy objektywizmowi drugiej nie jest oparte na zupełnie ścisłych podstawach.

Dla przykładu weźmy pod uwagę teorję, która uważa za czynnik określający ostatecznie wartość przedmiotu t. zw. „toil and trouble", po niemiecku „Arbeitsleid", czyli trud i uciążliwość pracy. Otóż ta

teorja jest w niemniejszym stopniu subjektywną, niż teorja krańcowej użyteczności. Jeżeli w jednym wypadku wartość przedmiotu ma być określona przez użyteczność jednostki, zaspokajającej potrzebę stosunkowo najsłabszą, a w drugim przez znaczenie wysiłku, trudu, który jednostka ponosi przy produkcji, to w obydwu razach wartość tę sprowadzamy do pierwiastków subjektywnych. A równocześnie w tej samej grupie „objektywnych teorji wartości" figuruje teorja, która wartość chce określić przez ilość pracy, zużytej na wyprodukowanie przedmiotu.

Tylko poglądy, które stoją na tym ostatnim gruncie, zasługują w całej pełni na miano teorji objektywnych. Od wszelkich innych teorji dzieli je wyraźna linja graniczna. Albowiem zarówno zwolennicy teorji krańcowej użyteczności, jak i ci pisarze, którzy chcą wartość określić przez „toil and trouble", czy też przez subjektywną ocenę kosztu producenta, stoją zasadniczo na jednym wspólnym gruncie: dla nich wartość poszczególnych przedmiotów oznaczona jest przez tak lub inaczej pojętą, szerszą kategorję wartości, przez zasadniczy przejaw tej wartości. A tymczasem, jeżeli kto określa wartość przez *ilość* pracy, to w takim razie znajduje niejako objektywną, fizyczną miarę wartości, która sama nie jest wartością.

Wiadomo, że ten pogląd jest najwybitniej reprezentowany przez K. Marxa. Według tego pisarza, jeżeli określoną ilość pszenicy wymienia się na określoną ilość żelaza, to musi być w obydwu tych rzeczach coś wspólnego; „obydwie są równe czemuś trzeciemu, które w sobie i dla siebie nie jest ani jednem ani drugiem". Tem wspólnem nie mogą być właściwości naturalne towarów, ani ich wartość użytkowa, lecz to, że są one produktami pracy. Można je sprowadzić „do równej pracy ludzkiej, abstrakcyjnej pracy ludzkiej". W produktach tych nagromadzona jest praca ludzka: „blosse Gallerte unterschiedsloser menschlicher Arbeit". Praca ta jest ilością. „Tylko ilość społecznie niezbędnej pracy albo czas pracy społecznie niezbędny do wytworzenia przedmiotu, mającego wartość użytkową (des Gebrauchwertes) oznacza wysokość jego wartości... Wszystkie towary jako wartości są tylko oznaczoną masą upłynnionego czasu pracy".

Nie chodzi w tej chwili o szczegółową analizę poglądu Marxa, o różne jego odgałęzienia i konsekwencje. Zbyt wiele o tem pisano, i zbyt to zawiły temat, by można było go potraktować w sposób wyczerpujący, i dorzucić coś nowego do krytyk, które on wywołał. Wystarczy dla naszych celów, jeżeli ograniczymy się do ogólnego omówienia zasady, że wartość przedmiotów mierzy się przez ilość pracy.

Marx wychodzi z metafizycznych założeń. Według niego, jeżeli jedna ćwierć pszenicy = a cet. żelaza, to musi tkwić w tych przedmiotach coś im wspólnego, co określa ten stosunek wymienny. Wskazaliśmy już poprzednio na to, że źródłem wymiany jest właśnie nierówność wartości, że dzięki tej nierówności wymiana dochodzi do

skutku. Poszukiwanie za „Arbeitsgallerte", tkwiącą w różnych towarach, jest skazane na niepowodzenie.

Powtóre o wartości wymienianych przedmiotów nie rozstrzyga w żadnym razie tylko ilość pracy. Przedmioty gospodarcze nie są tylko produktem pracy. Są wynikiem współdziałania człowieka z naturą, która w niejednakowy sposób w tym procesie współdziała. Takich zjawisk, jak naturalna rzadkość różnych dóbr, jak renta, jak znaczenie nagromadzonego już dawniej kapitału dla wysokości wartości wymienianych przedmiotów, nie da się wyeliminować, ani też nie można ich traktować jako wyjątki w procesie produkcyjnym.

Trzecia rzecz, dla nas najważniejsza. „Praca" nie jest jednorodną ilością, nie jest czemś, coby można zawsze i wszędzie zmierzyć na godziny. Marx odsuwa na bok przypadkowe pierwiastki przez pojęcie pracy „społecznie niezbędnej". Ale godzina pracy „społecznie niezbędnej" jest inną w Chinach czy Indjach, a inną w Anglji, nawet jeżeli chodzi o niewykwalifikowanego robotnika. A cóż dopiero powiedzieć o sposobie, w jaki Marx załatwia się z pracą kwalifikowaną. Dla niego „skomplikowana praca oznacza tylko potencjonalną lub raczej pomnożoną prostą pracę, tak że mniejsza ilość pracy skomplikowanej jest równa większej ilości pracy zwyczajnej. Że ta redukcja wciąż się odbywa, dowodzi tego doświadczenie".

Istotnie, godzina pracy inżyniera równa jest w obrocie wymienionym 10 godzinom pracy zwyczajnego robotnika. To znaczy, że inżynier jest dziesięć razy lepiej płatny, niż zwyczajny robotnik, nic więcej. Jeżeli wzięty adwokat za pół dnia zarobi tyle, ile zwyczajny robotnik przez cały rok, to czy można powiedzieć, że praca adwokata jest tylko pomnożoną pracą zwyczajnego robotnika? W ten sposób uda się przeprowadzić nietylko redukcję różnych rodzajów pracy, lecz także zredukować kapitał do pracy, powiedzieć np., że majątek ziemski sprowadza się do tylu a tylu godzin pracy zwyczajnej. Ale we wszystkich tych wypadkach ta godzina pracy jest tylko dowolnie przez nas obraną podstawą, w której wyrażamy stosunek wymienny różnych przedmiotów, ale przez to nie znajdujemy jeszcze tkwiących w nich „ilości pracy".

Gdyby się udało wykazać, że różnica w wysokości wynagrodzenia pracy kwalifikowanej i pracy zwyczajnej odpowiada ściśle nakładowi godzin pracy, który odpowiednio musiał być większy przy wykształceniu robotnika kwalifikowanego, to wtedy przynajmniej samą pracę robotniczą moglibyśmy traktować jako jedną grupę. W rzeczywistości jednak nie mamy „pracy" tout court, jeżeli chodzi o wysokość wynagrodzenia, lecz różne rodzaje pracy. Na jednym rynku jedno dobro może mieć jedną tylko cenę. Praca, nawet praca robotnicza, ma na jednym rynku różne ceny, odchylenia są nieraz bardzo znaczne. Poucza o tem każda statystyka płac. Odchylenia te nie dadzą się sprowadzić do różnicy fizycznych, do większego wysiłku, niebezpieczeństwa i t. d. Wystarczy porównać np. płace piekarzy i dru-

karzy z jednej strony, a górników z drugiej. A cóż dopiero mówić o pracy bardziej kwalifikowanej, o pracy zawodów wolnych, o pracy przedsiębiorcy. „Nawet w stanie — pisze A. Amonn — w którym niema żadnego „kapitału" i własności ziemskiej, istnieją różne rodzaje pracy i kwalifikacje, które zupełnie czem innem różnią się od siebie, a nietylko samą różnicę związanego z niemi „trudu i uciążliwości" i które nie dadzą się między sobą porównać i niczem zmierzyć. Porównać można te różne rodzaje i kwalifikacje pracy dopiero przez ich *stosunek wymienny*, względnie przez stosunek wymienny dóbr, za ich pośrednictwem wytworzonych. Ich stosunek wymienny względnie stosunek wymienny dóbr nie może więc być wyjaśniony przez stosunek „ilości" pracy lub czasu pracy, lecz tylko przez różną od tego zasadę" [1]).

Wszystkie te względy nie pozwalają traktować „pracy" jako czegoś jednorodnego, jako ilości. „Praca" jest pojęciem zbiorowem; oznacza się tym terminem różne jakości. A więc nie możemy, choćby z tych ostatnich powodów, przyjąć, że ilość pracy jest miarą wartości, że tę wartość określa.

To krótkie omówienie teorji „ilości pracy" jako miary wartości ma na celu uwydatnienie z góry, w jakim kierunku nie pójdą nasze dociekania. Ostateczny sąd o tej teorji można jednak wydać wtedy, gdy zagadnienie wartości omówimy w sposób pozytywny i bardziej szczegółowy.

5. Konsekwencje celowego charakteru działalności gospodarczej.

Działalność gospodarcza ma charakter celowy. Wskazaliśmy na to, że trzeba w niej odróżnić cel, którym jest zaspokojenie potrzeb, i środki które służą do tego celu, czyli te wszelkie wysiłki i ofiary, które się ponosi dla jego urzeczywistnienia. Cena poszczególnych dóbr, równowaga układu gospodarstwa społecznego, jej wstrząśnienia i przeobrażenia, to wszystko jest wypadkową wspomnianych dążeń celowych. Jednostka gospodarująca nigdy nie traci z oczu celu, do którego służy gospodarstwo, równocześnie poddaje ocenie środki, które w tem gospodarstwie stosuje i zużywa. Zgodnie z tem teorja wartości i ceny musi uwzględnić obydwa te pierwiastki. Nie może wykluczyć a priori jednego z nich. Nie może posługiwać się pojęciem wartości, opartem na uwzględnieniu jednego tylko pierwiastka.

Cena przedmiotu może uledz zmianie, jeżeli ulega zmianie konkretny cel, który przez działalność gospodarczą chcemy osiągnąć. Np. zmienia się nasze zapatrywanie na użyteczność jakiegoś dobra, na stopień, w jakim ono służy do zaspokojenia naszych potrzeb. Oczywiście ta zmiana sądu o wartości konsumcyjnej wpłynie na cenę, tak

[1]) A. Amonn, Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie, 1924, s. 25.

samo zwiększenie się lub zmniejszenie trudności produkcji wywołać może zmianę ceny. Jeżeli w skróceniu powiemy, że w jednym wypadku wchodzi w rachubę użyteczność dobra, a w drugim jego koszt, to nie możemy stawiać dylematu: użyteczność albo koszt. Natomiast chodzi o odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu wchodzi tu w rachubę użyteczność a w jakim koszt. Nie można odrzucać jednego z tych czynników, lecz trzeba określić rolę każdego z nich.

W tym kierunku idą też różne teorje wartości, często nawet wbrew pozornej wyłączności, która je cechuje. Największy nawet zwolennik teorji kosztu nie powie, że użyteczność nigdy nie wchodzi w rachubę przy określeniu wartości. Powie np. że użyteczność jest warunkiem wartości, a koszt czynnikiem, który ją zasadniczo określa. Albo też przypisze użyteczności znaczenie poboczne, wyjątkowe (np pogląd Ricarda na wartość dóbr niepomnażalnych), a kosztowi rolę główną. Podobnie też zwolennicy teorji krańcowej użyteczności nie negują znaczenia kosztu, jako czynnika, określającego cenę przedmiotu. Przyznają, że istnieją wypadki, w których ten czynnik decyduje. Ale redukują jego zastosowanie, chcą odmówić mu bardziej samodzielnego znaczenia; np. Böhm-Bawerk porównuje znaczenie kosztu do władzy, sprawowanej przez wicekróla.

By dojść do wniosku, jaka jest rola każdego z tych czynników, trzeba przedewszystkiem zdać sobie sprawę z tego, co rozumiemy przez użyteczność, a co przez koszt, trzeba szczegółowo zbadać różne zastosowania tych pojęć. Gdy się tego dokona, nie będzie trudno dojść do ogólnych wniosków.

ROZDZIAŁ V.

Wartości konsumcyjne a cena.

I. Wartość konsumcyjna z punktu widzenia jednostki.

1. Potrzeby i ich zaspakajanie. W wielu systemach teoretyczno - ekonomicznych poświęca się osobny rozdział nauce o „potrzebach". Naszem zdaniem nie jest to konieczne. Charakterystyka potrzeb i ich szczegółowa analiza wykracza poza ramy teorji [1]).

O potrzebach możemy mówić tylko tyle, o ile to służy do wyświetlenia zjawisk bezpośrednio nas interesujących, a więc tylko ubocznie, okazyjnie. W tej chwili wystarczy nam stwierdzenie, że człowiek rozwija działalność gospodarczą w celu zaspokojenia swoich różnorodnych potrzeb.

Działalność ta ma charakter planowy. Jednak także i w urzeczywistnianiu celu gospodarstwa, w samem zaspokojeniu potrzeb, panuje pewien plan i porządek. Konsumcja każdej jednostki jest w ten lub inny sposób zorganizowana. Wyobraźmy sobie, że żyjemy w kraju z bajki, w którym na zawołanie zjawia się każdy przedmiot, jakiego tylko dusza zapragnie. Otóż szczęśliwcy, w tym kraju żyjący, muszą się zdobyć na pewien wysiłek, na decyzję, które potrzeby i w jakim stopniu pragną mieć zaspokojone. Muszą porównywać siłę i jakość różnych potrzeb, wprowadzić porządek w swoją konsumcję, zdecydować się na to, czemu dać pierwszeństwo, a co na potem odłożyć.

Należy tu uwzględnić następujące okoliczności:

a) potrzeby ludzkie są różnorodnej jakości, występują też z nierówną siłą;

---

[1]) K. Elster (Parerga zur Wirtschafstheorie) pisze trafnie: „Pytania: czem jest potrzeba? nie stawia nauka o *gospodarstwie*. Należy ono do państwa *filozofji*. Dla naszej nauki pojęcie „potrzeba" jest czemś danem, jak (pojęcie) „natury" i „człowieka". (Jahrbücher für Nationaloekonomie und Statistik, 118 Bd, 1922).

b) przedmioty, które służą do zaspokojenia potrzeb, są też różnorodne;
c) niektóre potrzeby mogą być zaspokojone przez różne przedmioty;
d) niektóre przedmioty mogą służyć do zaspokojenia różnych potrzeb.

Możliwe są więc najrozmaitsze kombinacje. Niektóre potrzeby wzajemnie się wyłączają, inne się uzupełniają, podobnie jest i ze środkami, które służą do ich zaspokojenia. Oczywiście, że ów człowiek z bajki, który nie potrzebuje się troszczyć o to, że mu czegokolwiek może zabraknąć, będzie miał zadanie ułatwione w porównaniu z człowiekiem z rzeczywistości, który nie może zaspokoić wszystkich swoich potrzeb, a więc musi dać przewagę najważniejszym. Ten człowiek z rzeczywistości, uzyskujący środki zaspokojenia swoich potrzeb w drodze działalności gospodarczej dąży do tego, by jego wysiłek, jego ofiara produkcyjna, przyniosła maksimum zadowolenia.

W jednym i drugim wypadku jednostka, zaspokajająca swoje potrzeby, poddaje ocenie przedmioty, które do tego celu służą. Nietylko zdaje sobie sprawę z ich jakości, ich właściwości, lecz także dokonywa *pewnej oceny ilościowej*. Mianowicie konsument musi sobie powiedzieć, że jeden przedmiot ceni wyżej od drugiego, segregować przedmioty, służące do zaspokojenia jego potrzeb według ich znaczenia. Z porównania różnych jakości wynikają wnioski natury ilościowej. Np. mam do wyboru: albo pójść do teatru na przedstawienie, albo też te pieniądze dać ubogiemu. Obydwie te potrzeby (przyjemność z przedstawienia i chęć pomożenia bliźniemu) są jakościowo zupełnie różne, ale muszę się zdecydować, co ma *wyższe* dla mnie znaczenie. Odosobniony gospodarz zastanawia się nad tem, czy skonsumować samemu odrazu więcej kartofli, czy też przeznaczyć je dla przyszłej konsumcji; przeciwstawia się tutaj potrzeba teraźniejsza potrzebie przyszłej, jedna z nich zyskuje przewagę.

Gdy konsument układa plan swojej konsumcji, to wtedy stara się zaspokoić potrzeby, które występują najsilniej, a potem dopiero potrzeby coraz słabsze. A więc zaopatrzy się on w te przedmioty, które w najwyższym stopniu jego potrzeby zaspakajają, a potem będzie się zastanawiał nad mniej ważnemi. Porównuje on *użyteczność* różnych przedmiotów i rozstrzyga, które mają użyteczność wyższą, a które niższą.

Oczywiście, że terminu „użyteczność" nie bierzemy tutaj w codziennem jego rozumieniu. Np. konsument zastanawia się nad tem, czy pozostałą mu po zaspokojeniu innych potrzeb sumę pieniędzy złożyć do kasy oszczędności, czy też ją przepić. Decyduje się na to ostatnie, chociaż nie ma wątpliwości co do tego, że zaoszczędzenie tej sumy byłoby dla niego czemś bardziej „użytecznem" tak jak pospolicie się ten wyraz rozumie. W teorji jednak przez „użyteczność" rozumiemy sub-

jektywne znaczenie przedmiotu. Jej stopień, to stopień tego znaczenia.

Dla konsumenta wszystkie przedmioty, które zaspakajają jego potrzeby, mają jedną wspólną właściwość: są użyteczne w mniejszym lub większym stopniu. Gdy jego konsumcja jest zorganizowana planowo, możemy wszystkie jej przedmioty uszeregować w ten sposób, że będzie wiadomem, który z nich ma wyższą użyteczność, a który stosunkowo mniejszą. W wykładzie teorji daje się bardzo często wyraz temu przez to, że się oznacza cyframi użyteczność poszczególnych przedmiotów, np. pierwszą jednostkę jakiegoś dobra oznaczamy przez 100, drugą przez 90, trzecią przez 80, ostatnią przez 10. Ten sposób wyrażania ocen użyteczności poszczególnych przedmiotów jest mocno stylizowany; ilościowa ocena użyteczności przedmiotów nie jest w rzeczywistości tak sprecyzowaną, jakby tego te przykłady pozwalały się domyślać.

Albowiem przy układaniu swej konsumcji jednostka zastanawia się nad tem i to rozstrzyga, które dobro ma dla niej, w konkretnym wypadku, większe znaczenie, większą użyteczność, a które mniejszą. Nie zadaje sobie jednak tego trudu, a zresztą nie potrafiłaby tego zrobić, by cyfrowo określić, *o ile* większą użyteczność przedstawia dla niej dane dobro. Mam np. do wyboru dwa sposoby spędzenia czasu: albo w teatrze, albo w restauracji. Zastanawiam się przez chwilę nad tem, co mi sprawi większą satysfakcję; rejestruję możliwe przyjemności i nieprzyjemności, związane z jednym lub drugim sposobem spędzenia czasu i wybieram między niemi; ale nie potrafiłbym powiedzieć, że jedna przyjemność jest większa od drugiej o 10 czy 20%. Gdy decyduję się łatwo, to wtedy wiadomo, że różnica jest duża. Gdy waham się długo, jest to dowodem, że niema zbyt wielkiej różnicy. W ten sposób uwydatniają się tylko różnice stopnia, nie dochodzi zaś do dokładnej oceny ilościowej użyteczności różnych przedmiotów. Gdy na takie przykłady natrafiamy w różnych pracach teoretycznych, to musimy pamiętać o powyższem zastrzeżeniu.

2. Ocena użyteczności różnych jednostek dobra tego samego rodzaju.

Porównywanie użyteczności różnych dóbr jest dlatego możliwe, że zawsze konsument porównywa konkretne jednostki dobra, ma na oku konkretne ich zużytkowanie. Rzecz jasna, że podstawą tych porównywań są wiadomości i wyobrażenia o tem, do czego dane dobro służy. Tych wiadomości i wyobrażeń nie zdobywają sobie, w ogromnej większości wypadków, poszczególne jednostki w sposób samodzielny. Jednakże sąd o właściwości dobra jest tylko materjałem konkretnej oceny, na którą wpływają zawsze aktualne okoliczności.

Wiem np., do jakiego użytku służy węgiel, ale dany zapas węgla inaczej, o ile chodzi o zaspokojenie moich potrzeb, oceniam w zimie, a inaczej w lecie. Inne znaczenie ma dla mnie pierwszy kawałek mię-

sa przy obiedzie, a inne drugi. Woda służy do rozmaitych użytków; inną wartość konsumcyjną przedstawia dla mnie szklanka wody, którą wypijam, a inną kilka jej litrów, którą używam na mycie.

Różne znaczenie konkretnych jednostek dobra znajduje swój wyraz w tak zw. zjawisku krańcowej użyteczności, co dla wielu pisarzy stało się podstawą ich teorji wartości a nawet całego systemu teoretycznego. Punktem wyjścia ich rozumowania jest stwierdzenie, że jeżeli mamy zapas dóbr pewnego rodzaju, to każde z nich kolejno przedstawia użyteczność stosunkowo słabszą: pierwsze dobro zaspakaja potrzebę najsilniejszą, drugie mniej silną, trzecie słabszą, czwarte jeszcze słabszą i t. d. Jednostka dobra, która zaspakaja potrzebę stosunkowo najsłabszą ma tak zwaną użyteczność krańcową (graniczną) i zdaniem tych teoretyków według tejże krańcowej użyteczności oceniamy wartość jednostki dobra z danego zapasu.

Rozumują oni w ten sposób: jeżeli mam zapas dóbr pewnego rodzaju, to w razie, gdy mi braknie jednej sztuki, odmówię sobie zaspokojenia potrzeby stosunkowo najsłabszej, która jeszcze, bez tego ubytku, doczekałaby się zaspokojenia. Postąpię tak w myśl zasady gospodarności, która każe wybrać stratę mniejszą od większej. A więc jeżeli mam parę worków mąki, z których jeden służy do wyrobu chleba przez zimę, drugi do dostatniego utrzymania, trzeci do karmienia bydła, czwarty jako rezerwa na rok następny„ a piąty na pokrycie potrzeby stosunkowo najsłabszej, np. dla karmienia psa lub papugi, to w takim razie oceniam jeden worek z tego zapasu według potrzeby najsłabszej, to znaczy według krańcowej użyteczności; w tym wypadku wedle znaczenia, które ma dla mnie wyżywienie psa lub papugi. Gdybym bowiem zamiast pięciu worków miał tylko cztery, to wtedy odmówię sobie zaspokojenia tej właśnie potrzeby. Jeżeli użyteczność poszczególnych worków wyrażę cyfrowo w ten sposób: 100, 80, 60, 40, 20. to w takim razie ocena jednego worka będzie reprezentowana przez tę ostatnią, najniższą cyfrę.

Ale idźmy dalej. Jak cenimy dwa worki z tego zapasu? Wedle dwóch potrzeb stosunkowo najsłabszych, czyli na 20+40. Trzy worki na 20+40+60. Gdybym miał tylko jeden worek mąki, to będę go cenił wedle potrzeby stosunkowo najsilniejszej, którą on zaspakaja, czyli na 100. Z tego wynika ważny wniosek: ocena wedle krańcowej użyteczności jest aktualną tylko wtedy, gdy chodzi o wartość jednostki dobra. Natomiast użyteczność całego zapasu jest *równa sumie* użyteczności poszczególnych jego jednostek, zawiera się w niej znaczenie wszystkich potrzeb, które ten zapas zaspakaja, począwszy od potrzeby najsilniejszej, a skończywszy na potrzebie najsłabszej.

W pierwszym rozpędzie, gdy zwrócono uwagę na zjawisko malejącej użyteczności, próbowali niektórzy pisarze, jak np. Fr. Wieser, przedstawiać użyteczność całego zapasu nie jako sumę użyteczności poszczególnych jego sztuk, lecz jako wynik, uzyskany przez pomnożenie użyteczności krańcowej przez ilość sztuk, znajdujących się w za-

pasie. W tym wypadku użyteczność całego zapasu — Anglicy używają tu krótkiego wyrażenia: „total utility" — przedstawiałaby się w cyfrze: 20×5=100. Tymczasem wedle przeprowadzonego poprzednio rozumowania ta użyteczność wynosi: 100+80+60+40+20=300. Ta kombinacja Wiesera nie zdołała się utrzymać w nauce. Porzucili ją nawet najwięksi entuzjaści teorji krańcowej użyteczności.

Można być rozmaitego zdania o zastosowaniach tej teorji; można mieć wątpliwości, czy na jej podstawie uda się rozwiązać zagadnienie wartości. Ale trudno jest odrzucać fakty, na których się ta teorja opiera. Jest faktem, że im więcej mam jednostek jakiegoś dobra, tem stosunkowo słabsze potrzeby doznają zaspokojenia. Gdy ten zapas w stosunku do moich potrzeb jest bardzo wielki, to wtedy będę bardzo nisko cenił jednostkę danego dobra. Gdy zapas ten przerasta moje zapotrzebowanie, to wtedy jednostka tego dobra nie ma dla mnie żadnej wartości, nie odczuwam żadnego ubytku, gdy mi tej jednostki zabraknie. Wtedy to dobro jest dobrem wolnem, nie jest ono przedmiotem żadnych zabiegów gospodarczych. Skąpy zapas wody na pływającym po morzu okręcie może być oceniany na wagę złota; natomiast nie cenię za nic wielkich ilości wody, która tryska obficie ze źródła, znajdującego się obok mego domu.

Niektórzy krytycy teorji krańcowej użyteczności starali się ją podważyć, wskazując na to, że nie zawsze pierwsza jednostka dobra zaspakaja potrzebę stosunkowo najsilniejszą, że czasami użyteczność poszczególnych jednostek idzie ku górze w miarę ich używania. Powoływali się na przysłowie: „l'appétit vient en mangeant". Istotnie to może się zdarzyć. Niektórym pijakom podobno nie sprawia największej przyjemności pierwszy i drugi kieliszek wódki, a dopiero następne. Ale w tych wypadkach nie mamy do czynienia z etapami zupełnie samodzielnego zaspokojenia potrzeb, lecz raczej ze stopniowem wciąganiem się w konsumcję; pierwsze akty konsumcyjne mają niejako znaczenie przygotowawcze, dokonanie ich jest warunkiem osiągnięcia maksimum. Niepodobna jest wypić odrazu trzeciego kieliszka, a opuścić pierwszy i drugi. Ale przypuśćmy, że przez pewien czas użyteczność poszczególnych jednostek stopniowo się podnosi. Ale z chwilą, gdy dojdzie do swego maximum, musi się obniżać, wcześniej czy później musi zacząć spadać. Niepodobna jest jakiejś potrzeby zaspakajać bez końca. Nasza zdolność odczuwania potrzeb jest ograniczona. W pewnej chwili zjawi się przesyt i wtedy, gdybyśmy musieli konsumować dane dobro, to ta konsumcja nie tylko nie sprawi w pewnej chwili żadnej przyjemności, lecz przeobraża się w przykrość i mękę. Ciepło jest przyjemnem, dobrze jest mieć w pokoju 14 stopni, a dla wielu 16 lub 17. Ale gdy temperatura dojdzie do 20, to jest mniej przyjemne, przy 25 stopniach to ciepło stanie się nieznośnem. Podobnie jest i z zaspakajaniem innych potrzeb; na szczęście czy na nieszczęście ogromna większość ludzi ma większe potrzeby, niż możność ich zaspokojenia i dlatego nie grozi im niebezpieczeństwo przesytu. Ale

każdy człowiek, nawet najuboższy, może stwierdzić, że użyteczność poszczególnych jednostek różnych rodzajów dóbr, stopniowo maleje w miarę zaspakajania potrzeb.

3. Ocena użyteczności całego zasobu dóbr, pozostających w rozporządzeniu jednostki; subjektywna użyteczność pieniądza.

Zjawisko malejącej użyteczności występuje nietylko co do poszczególnych sztuk dobra pewnego rodzaju, lecz także i w stosunku do całości zaopatrzenia jednostki w różne dobra. Gospodarz odosobniony wytwarza przez swoją pracę różne przedmioty, służące do zaspokojenia jego potrzeb. Może on porównywać ich znaczenie z wysiłkiem, którego wymaga wyprodukowanie każdego dobra. Jeżeli ten wysiłek ma charakter jednorodny, jeżeli np. godzina pracy w różnych jej zastosowaniach ma dla niego jednakowe znaczenie, jeżeli swój trud traktuje on jako stałą ilość, to wówczas może on wyrazić znaczenie różnych dóbr w ilości godzin pracy, które gotów byłby poświęcić na uzyskanie poszczególnych przedmiotów. W każdym razie istnieje możliwość określenia użyteczności nie tylko poszczególnych jednostek dobra pewnego rodzaju, lecz także i różnych dóbr, zaspokajających najrozmaitsze potrzeby. Ale ten przykład nie jest wzięty z rzeczywistości, jest dziełem teorji. W gospodarstwie społecznem, w którem żyjemy, stosunki wytwórcze są bardziej skomplikowane. Gospodarująca jednostka nie może sama wytworzyć nawet drobnej części tych dóbr, które służą do zaspokojenia jej potrzeb. Nie zadaje sobie nikt z nas pytania: ile godzin pracy gotów jestem poświęcić na wytworzenie zegarka, na wyleczenie się z choroby, na wydrukowanie książki i t. d. Ale w tem gospodarstwie zachodzi co innego. Każdy konsument rozporządza pewną sumą pieniędzy. Wszystkie dobra, służące do zaspokojenia naszych potrzeb, uzyskiwane w drodze działalności gospodarczej, mają swoją cenę; można je nabyć za pieniądze. Pieniądz ma ogólną siłę nabywczą, jest, jak się wyraża L. V. Birck, „uniwersalnem dobrem" („general commodity") [1]), które służy pośrednio do zaspokojenia najrozmaitszych potrzeb.

Z tego płyną bardzo ważne konsekwencje. Przypuśćmy, że ktoś rozporządza sumą tysiąca złotych, która ma mu służyć do zaspokojenia wszystkich jego potrzeb, np. w ciągu jednego miesiąca. Jeśli planowo prowadzi swoje gospodarstwo domowe, to ułoży swój budżet miesięczny. W swoich wydatkach zwróci przedewszystkiem uwagę na potrzeby, występujące u niego z największą siłą i stopniowo będzie myślał o zaspokojeniu potrzeb coraz słabszych. Przeznaczy np. 300 zł. na niezbędną żywność i utrzymanie domu. Dalej 200 zł. na mieszkanie,

---

[1]) L. V. Birck, 1 c. s. 53.

bez którego nie może się obejść. Następnie 100 zł. na utrzymanie bardziej wykwintne. Przeznaczy dalej 50 zł. na tytoń, drugie 50 na alkohol. Z kolei, jako najsilniejsza stosunkowo potrzeba, wystąpi troska o przyszłość; włoży 100 zł. do kasy oszczędności, lub kupi papiery procentowe. Dalej przeznaczy 100 zł. na różne potrzeby kulturalne, na książki, pisma, koncerty i t. d. Wreszcie pozostałe 100 zł. będzie on cenił stosunkowo najniżej; użyje ich na lżejsze rozrywki, na jałmużnę i t. p.

Jest rzeczą jasną, że 100 złotych, które przeznacza nasz konsument na te ostatnie potrzeby, które odczuwa stosunkowo najsłabiej, nie mają dla niego tego samego znaczenia, jak 100 zł., za które kupił chleba, mięsa, soli, węgla na opał i t. d. A raczej trzeba powiedzieć, że przedmioty, które nabywa za te ostatnie 100 zł., mają dla niego daleko mniejsze znaczenie, niż przedmioty, o których nabyciu najpierw pomyślał, gdyż odpowiadające im potrzeby występują z szczególnie wielką siłą i natarczywością. Rozdział dochodu na różne cele przypomina położenie owego gospodarza, który ma 5 worków mąki. Stwierdziliśmy, że ów gospodarz ocenia jeden worek mąki wedle jego krańcowej użyteczności, to znaczy wedle potrzeby stosunkowo najsłabszej, która jeszcze doznaje zaspokojenia z danego zapasu. Otóż tem, czem jest mąka dla owego gospodarza, jest pieniądz dla konsumenta, układającego swoją konsumcję.

Określona suma pieniędzy reprezentuje najpierw oznaczoną przez wymianę siłę nabywczą; wiemy np. ile poszczególnych towarów można nabyć za 100 złotych. Ale każda suma pieniędzy, jak każda ilość dóbr, które mają wartość pieniężną i mogą być z łatwością zamienione na pieniądz, jest zawsze w czyjemś posiadaniu. Otóż ten pieniądz ma subjektywną użyteczność dla kogoś, dla jakiejś konkretnej osoby. Każdy konsument rozporządza większą lub mniejszą sumą pieniędzy; jeden człowiek może wydać w ciągu miesiąca 100 zł., inny 1000 zł., ktoś inny wreszcie 100.000. Dla każdego z nich nawet 1 złoty reprezentuje pewną użyteczność, większą lub mniejszą.

Wróćmy do naszego przykładu: konsumenta, który ma do rozporządzenia 1000 zł. na miesiąc. Jak on będzie sobie cenił 1 złotego? Tak, jak ów gospodarz 1 worek mąki, to znaczy według krańcowej użyteczności tego złotego, czyli wedle potrzeby stosunkowo najsłabszej, którą ten złoty zaspakaja. Jeżeli mu braknie tego złotego, to on nie odmówi sobie jedzenia chleba przez parę dni, ale nie pójdzie do kawiarni lub do kinematografu. Jeżeli suma, którą on ma do rozporządzenia zmniejszy się o 100 zł., wtedy odpadnie zaspokojenie potrzeb stosunkowo najsłabszych, które dotychczas były zaspakajane za tę cenę. A zaś znaczenie całego tysiąca złotych nie jest równe wynikowi, uzyskanemu przez pomnożenie 1 zł., reprezentującego potrzebę stosunkowo najsłabszą przez 1000, lecz sumie różnych użyteczności, którą łącznie reprezentuje ten 1000 złotych.

Pieniądz [1]) ma więc użyteczność subjektywną, która maleje w miarę, jak bardziej silne potrzeby są już zaspokojone i coraz słabsze dochodzą do głosu. Co innego przedstawia 1 zł. dla człowieka, który ma 1000 zł. dochodu miesięcznie, a co innego dla kogoś, kto rozporządza 10.000 zł. miesięcznie. Ale nie można patrzeć na zmiany użyteczności pieniądza jak na mechaniczną funkcję jego ilości. Ocena użyteczności jednostki pieniądza przez konsumenta zależy nietylko od tego, wiele kto ma pieniędzy. Dla dwóch ludzi, z których każdy rozporządza 1000 zł. dochodu miesięcznego, niekoniecznie 1 zł. przedstawia tę samą subjektywną użyteczność. Jeden z nich może mieć bardzo małe potrzeby i słabo odczuwać znaczenie 1 złotego; drugi zaś może mieć bardzo wielkie potrzeby, rozstawać się niechętnie z groszem. Zależy to nietylko od siły i rodzaju potrzeb, lecz i od całego usposobienia jednostki, jej temperamentu, skłonności, poglądów na materjalną stronę życia.

Natrafiamy np. na ludzi, którzy mają bardzo mały dochód, a mimo to nie korzystają ze sposobności, nawet łatwiej, by ten dochód powiększyć. Jednostki, stojące na niskim stopniu kultury, dbają silnie o to, by zaspokoić swoje najbardziej elementarne potrzeby; gdy to nastąpi, pieniądz nie przedstawia już dla nich takiego znaczenia, by chęć zdobycia go skłaniała ich do większych wysiłków. Przedsiębiorstwa, które budowały koleje żelazne w Afryce, przekonały się, jak trudno jest czasami skłonić ludność murzyńską do pracy zarobkowej. Nie potrzeba zresztą iść tak daleko. Nieraz u nas zdarzy się komuś, mającemu np. 1000 zł. dochodu miesięcznego, że tragarz na dworcu kolejowym, zarabiający nie więcej niż $^1/_5$ część tej sumy, zażąda za odniesienie walizki tyle, że ów podróżny woli sam ją odnieść do domu. Niewątpliwie w tym wypadku tę parę złotych przedstawia dla człowieka z 1000 zł. dochodu miesięcznego większą użyteczność, niż dla tragarza, zarabiającego tylko 200 zł.

Te przykłady dowodzą, że niepodobna jest pojmować subjektywnej użyteczności pieniądza, jej stopniowania, w sposób mechaniczny i szablonowy. Ta użyteczność jest czemś określonem dla każdej jednostki zosobna. Każdy człowiek wie, czem jest dla niego 1 złoty, chociaż i u niego ta krańcowa użyteczność złotego może się zmieniać mimo, że nie zmienia się suma dochodu (zależnie od przypadkowych nastrojów i różnych innych względów). Okoliczność, że wartość najróżnorodniejszych dóbr wyraża się w pieniądzu, ogromnie ułatwia szeregowanie różnych użyteczności, ustalenie pewnej ich skali. Ale niemniej te oceny mają charakter subjektywny, mają treść w każdym wypadku odrębną, chociaż konsument posługuje się w ich wyrażaniu powszechnie przyjętym środkiem wymiany.

---

[1]) Terminem „pieniądz" posługujemy się nie we właściwem jego znaczeniu, którego wyjaśnieniem zajmiemy się później, lecz używamy go w skróceniu na oznaczenie ogólnego dochodu, względnie funduszu, którym rozporządza konsument dla pokrycia swoich potrzeb.

4. Renta (nadwyżka) konsumenta.

Fakt, że użyteczność poszczególnych dóbr dla jednostki nie jest ściśle proporcjonalna do tego, co ta jednostka za te dobra płaci, posłużył A. Marshallowi do sformułowania teorji renty (nadwyżki) konsumenta, która to teorja zyskała sobie duże uznanie, zwłaszcza w literaturze anglo-amerykańskiej, gdzie weszła już w stały inwentarz nawet popularnych wykładów ekonomji politycznej.

A. Marshall stwierdza, że cena, którą jednostka płaci za jakieś dobro, nigdy nie może przenosić, a rzadko dochodzi do tego, coby ta jednostka gotową była raczej zapłacić, niż odmówić sobie nabycia tego dobra. W ten sposób „zadowolenie, którego ona doznaje z nabycia dobra, zazwyczaj przewyższa to, co ona poświęca, płacąc za nie jego cenę; w ten sposób osiąga ona z nabycia nadwyżkę zadowolenia". Ta nadwyżka ceny, którą jednostka wolałaby zapłacić zamiast odmówić sobie nabycia, jest miarą nadwyżki zadowolenia. Marshall przytacza przykłady dowodzące, że w niektórych wypadkach ta nadwyżka jest bardzo duża, np. przy zapałkach, soli, gazetach, markach pocztowych [1]).

Rentę konsumenta wyraża się zwykle w hipotetycznych cyfrach, ilustrujących kolejno, wiele konsument byłby gotów w razie konieczności zapłacić za dany towar, zamiast zrezygnować z jego nabycia. Takie sformułowania spotkały się z krytyką niektórych pisarzy, jak np. J. S. Nicholsona. Rozumuje on w ten sposób. „Przypuśćmy, że jednostka ma 100 funtów rocznie. Odda ona całe 100 na swoje minimum utrzymania, byle z niczego nie zrezygnować. Lecz — jak nam mówią wegetarjanie — może ona żyć za 6 pensów dziennie, czyli, biorąc zgrubsza, za 10 funtów rocznie. Przeto jej renta konsumenta w tej części wydatków wynosi 90 funtów rocznie, co pozostaje po zaspokojeniu głodu. Przypuśćmy dalej, że na przyzwoite ubranie zechce ona wydać 60 f. z tych 90, lecz może uzyskać wszystko czego potrzeba za 10 f. Tutaj znowu wyrasta renta konsumenta przy wydatku na ubranie w wysokości 50 f. I zostaje jej jeszcze 80 f. Z tego gotowaby była ona zapłacić za umeblowane pokoje raczej 30 f., niż obywać się bez dachu nad głową, lecz znowu rzeczywisty koszt wynosi 10 f. i otrzymuje ona rentę konsumenta w wysokości 20 f..... Jednakże taka metoda mierzenia wydaje mi się być czysto hipotetyczną i iluzoryczną. Bo co za sens ma, jeżeli powiemy, że użyteczność dochodu, wynoszącego 100 funtów, wynosi np. 1000 f. rocznie" [2]). Inni pisarze mówią z ironją o „bajecznych" rentach konsumenta, które on uzyskuje, odmawiając tym konstrukcjom wszelkiej realnej wartości.

Najpierw warto przypomnieć, że istotnie takie przykłady cyfrowe, ilustrujące subjektywną użyteczność (wartość konsumcyjną) poszczególnych dóbr dla jednostki mają tylko hipoteczne znaczenie.

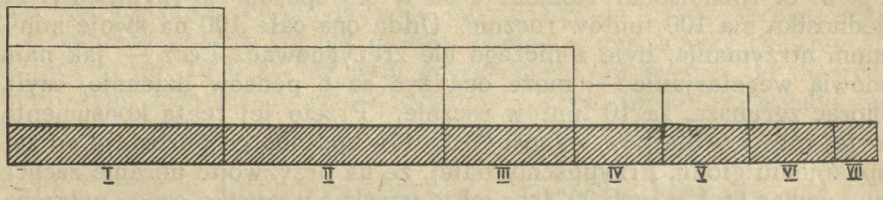
---

[1]) A. Marshall, Principles i t. d. s. 199.
[2]) J. S. Nicholson, Principles of Pol. Economy, Vol. I ch. III.

Konsument oblicza dokładnie, czy opłaci mu się zapłacić żądaną cenę za poszczególne dobra, które nabywa, ale nie przeprowadza zwykle jakiegoś dokładnego obliczenia, wiele gotów byłby zapłacić za jakieś dobro w razie ostatecznym, jeżeli nie ma żadnych wątpliwości, że opłaci mu się dać za nie tyle, ile wynosi cena rynkowa. Z tem zastrzeżeniem należy traktować te cyfrowe ilustracje.

Następnie jednostka, wyrażając swoją rentę konsumenta, jeżeli rozumuje realnie, utrzyma swoje sądy o użyteczności w granicach aktualnych możliwości, przypisze poszczególnym dobrom takie znaczenie, jakie mieści się w ramach jej zdolności nabywczej. Np. zapas chleba, który służy do niezbędnego utrzymania jednostki, może mieć dla niej subjektywną użyteczność bardzo wielką. Ale człowiek, który ma np. 100 zł. dochodu miesięcznego, nie powie, że za sam chleb gotów byłby dać i 200 zł., gdyż nie ma tych 200 złotych. Trzeba więc tak przykłady konstruować, by mieściły się one w granicach praktycznych możliwości.

Wyobraźmy sobie, że jednostka ma 200 zł. dochodu miesięcznego. Nabywa ona za nie 6 sztuk różnych dóbr. Pierwsze z nich kosztuje 50 zł., drugie 50, trzecie 30, następne dwa po 20, a pozostałe dwa 30 zł. Jakie w tym wypadku istnieją możliwości dla renty konsumenta, wiele ona może wynosić? By sobie to uplastycznić, zapoznajmy się z następującym rysunkiem:



W tym rysunku powierzchnie, zakreślone skośnie, oznaczają ceny, zapłacone za poszczególne dobra (cyfry rzymskie I — VII). Powierzchnie białe, umieszczone w poszczególnych kolumnach, przedstawiają rentę konsumenta przy poszczególnych dobrach. Rzecz jasna, że o ile chodzi nawet o dobro, reprezentujące najwyższą rentę, powierzchnia, która ją przedstawia, nie może być większa od powierzchni, oznaczających cenę, zapłaconą na wszystkie pozostałe dobra. Jeżeli bowiem ktoś rozporządza dochodem, wynoszącym 200 zł. nie może mieć renty konsumenta przy jednem z tych dóbr, wynoszącej 300 lub 400 zł.

W ten sposób dochodzimy do formuły, oznaczającej maksymalną granicę renty. Jeżeli cały dochód oznaczymy przez d, rentę konsumenta przez r, a cenę dobra, którego rentę obliczamy, przez p, to wtedy r=d—p.

Formułę tę należy sprecyzować. Obliczamy rentę występującą w stosunku do konkretnego dobra. A więc, jeżeli mamy na myśli do-

bro, zaspakajające potrzebę stosunkowo najsilniejszą, z największą rentą, oznaczone przez I, to ta formuła w ten sposób będzie się przedstawiała:

$$rI = d - pI.$$

Jeżeli np. ogólny dochód rozporządzalny wynosi 200 zł., a cena dobra, zaspokajajacego potrzebę stosunkowo najsilniejszą 50 zł., to w takim razie maksymalna granica renty teg odobra, $rI = 200 - 50 = 150$ zł.

Przejdźmy do drugiego z kolei dobra, oznaczonego cyfrą II. I ono daje rentę, chociaż już nie tak wysoką, np. 100 zł., a kosztuje 50 zł.. Gdyby konsument musiał zapłacić cenę, reprezentującą całą rentę, to odmówiłby sobie nabycia przedmiotów, służących do pokrycia potrzeb stosunkowo słabszych, przy których występuje renta niższa lub wogóle jej już nie ma. Ale nie zrezygnuje z nabycia dobra, zaspokajającego potrzebę silniejszą, gdzie renta jest najwyższa. A więc formuła, oznaczająca maksymalną wysokość tej renty, będzie tak wyglądała:

$$rII = d - (pI + pII), \text{ czyli } rII = 200 - (50 + 50) = 100.$$

W ten sposób możemy iść dalej, np. dla trzeciego z kolei dobra otrzymamy taką formułę:

$$rIII = d - (pI + pII + pIII), \text{ dla czwartego: } rIV = d - (pI + pII + pIII + p\ IV).$$

Ogólnie mówiąc, obliczamy wysokość renty konsumenta dla danego dobra, odejmując od ogólnego dochodu (sumy, którą rozporządzamy na całą konsumcję), jego własną cenę i cenę dóbr, które reprezentują rentę stosunkowo wyższą.

Czy jednak możemy dodać do siebie te wyniki? Czy możemy dojść do sumy wszystkich rent, występujących przy poszczególnych dobrach i powiedzieć, że tyle wynosi renta, płynąca z całej konsumcji? W naszym przykładzie dobro I przedstawia rentę 150, dobro II = 100, dobro III = 60, dobra IV i V po 20, razem więc $150 + 100 + 60 + 40 = 350$. Renta byłaby więc wyższa, niż cały dochód.

Takie postępowanie doprowadziłoby do fikcyjnych wyników. Renta konsumenta występuje przy poszczególnych dobrach. Gdy ją oblicza konsument, bierze pod uwagę stopień pokrycia swoich potrzeb przez różne przedmioty, użyteczność, którą one w danej chwili, przy danym stanie konsumcji, reprezentują. Istnieje cały szereg przedmiotów, na których nabyciu stosunkowo mniej mu zależy, gotów je w razie konieczności poświęcić. Przypuśćmy, że cena towaru, zaspakajającego potrzebę najsilniejszą, idzie gwałtownie w górę. Ponieważ ten towar reprezentuje dla konsumenta wielką rentę, nie zmniejsza on jego konsumcji, natomiast rezygnuje z nabycia towarów mniej ważnych. Wytwarza się wtedy nowa równowaga konsumcyjna, zmienia się wy-

sokość renty także i przy innych przedmiotach. Wtedy możnaby dodawać do siebie nadwyżki subjektywne, które przedstawiają poszczególne towary, gdyby te poszczególne nadwyżki mogły się stać aktualne i mogły być równocześnie pochłonięte przez odpowiednią zwyżkę cen poszczególnych towarów. Tymczasem, jeżeli zniknie renta, występująca dotychczac przy towarze, oznaczonym przez I, wpłynie to na wysokość tej renty także i przy innych dobrach. Rentę konsumenta możemy obliczać dla każdego dobra zosobna, a nie dla wszystkich razem. Ma ona charakter alternatywny, a nie kumulatywny.

Jeżeli pojęciem renty konsumenta będziemy posługiwali się ostrożnie, zgodnie z powyższemi zastrzeżeniami, jeżeli nie będziemy przeprowadzali jakichś fantastycznych jej obliczeń, to może nam ono oddać wielkie sługi. Bez zdania sobie sprawy ze zjawiska, które wyraża teorja renty konsumenta, nie moglibyśmy np. wyjaśnić, w jaki sposób dochodzi do tego, że monopolista uzyskuje większy dochód przy równoczesnem zmniejszaniu produkcji. W tej chwili nie chodzi nam jeszcze o zastosowania pojęcia renty konsumenta, lecz o uwydatnienie subjektywnego charakteru wartości konsumcyjnej. Przechodzimy dalej do przedstawienia teorji, która jest również zastosowaniem tej samej idei, ale ta teorja natrafi na większe zastrzeżenia, niż teorja renty konsumenta.

5. Zasada równej krańcowej użyteczności różnych rodzajów dóbr.

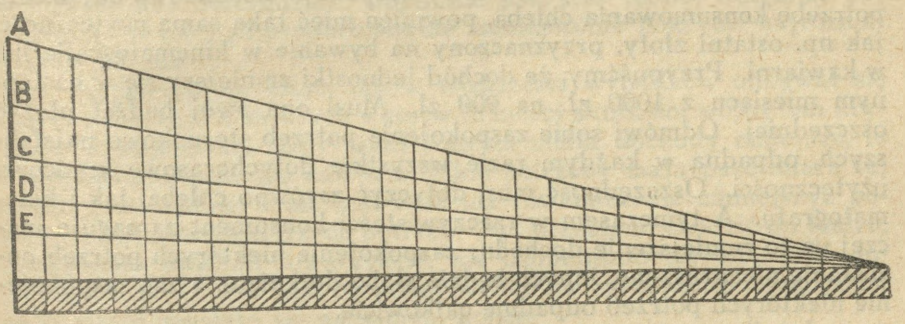
Konsument dąży do jak najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb. Rozporządza w ten sposób swoim dochodem, by uzyskać to maksimum. Nabywa dobra najrozmaitszych rodzajów, w różnych ilościach. Początkowa użyteczność jednostek tych dóbr jest rozmaita, zależnie od tego, czy poszczególne potrzeby występują z większą czy mniejszą siłą. Ale w miarę nasycenia tych potrzeb, użyteczność się obniża. Otóż niektórzy autorzy dochodzą do wniosku, że maksimum zaspokojenia uzyskuje się na tej drodze, że dochodzi do zrównania krańcowych użyteczności różnych dóbr, nabywanych przez konsumenta.

Przypuśćmy, że ma on dochód w wysokości 100 zł., za który nabywa 5 rodzajów dóbr, przeznaczając po 20 zł. na każde. Pierwszy złoty, przeznaczony na nabycie przedmiotu pierwszej potrzeby, np. bochenka chleba, który zabezpiecza od głodu, ma bardzo wielką użyteczność. Ale ostatni złoty, przeznaczony np. na żywność, będzie miał taką samą użyteczność, jak ostatni złoty, przeznaczony na zaspokojenie potrzeby, zajmującej ostatnie miejsce w hierarchji potrzeb. Albowiem niema racji, by przeznaczać złotego na nabywanie jakiegoś przedmiotu zbytku, jeżeli większe zadowolenie da nam dodatkowe zaspokojenie innej potrzeby, np. nabycie dodatkowej jeszcze cząstki żywności. Konsument będzie tak kombinował swoją konsumcję, by w żadnej jej dziedzinie nie doszło do zaspokojenia potrzeby słabszej, jeżeli jest jeszcze nie zaspokojona potrzeba silniejsza. Dojdzie więc

do zrównania krańcowych użyteczności, czyli użyteczności różnych przedmiotów, zaspakajających stosunkowo najsłabsze potrzeby.

Gdyby ta teorja odpowiadała rzeczywistości, to wtedy byłoby koniecznem pewne zmodyfikowanie sposobu, w jaki przedstawiamy rentę konsumenta. Wtedy bowiem zjawisko renty nie występowałoby przy poszczególnych rodzajach dóbr w ten sposób, żeby wszystkie jednostki danego dobra przedstawiały rentę, lecz ta renta występowałaby tylko przy części tych jednostek, zaspokajających stosunkowo najsilniejsze potrzeby, a we wszystkich grupach różnych dóbr jednostka, reprezentująca krańcową użyteczność, nie dawałaby już żadnej renty.

Graficznie tę teorję możnaby w ten sposób przedstawić. Przypuśćmy, że dochód rozdziela się na 5 rodzajów dóbr. Subjektywna użyteczność jest nierówna w samym początku, ale jej krzywe zbiegną się w jednym punkcie, w którym mamy już do czynienia z krańcową użytecznością:



Powierzchnie, zakreślone skośnie, przedstawiają równocześnie ceny poszczególnych dóbr, a linje pochyłe: A, B, C, D i E malejącą stopniowo subjektywną użyteczność poszczególnych złotych, wydanych na zaspokojenie tych pięciu rodzajów potrzeb. Ich punkty wyjścią są rozmaite; ale wszystkie te linje schodzą się do jednego poziomu. Krańcowa użyteczność ostatnich pięciu złotych, przeznaczonych na nabycie różnych rodzajów dóbr, jest jednakowa.

Teorja ta napotyka na wielkie trudności praktyczne, o ile chodzi o jej ścisłe zastosowanie. Miałaby ona wtedy pełną aktualność, gdyby można nasze potrzeby zaspakajać w bardzo drobnych dozach. To znaczy zarówno potrzeby musiałyby być w wysokim stopniu podzielne, jak i środki, które służą do ich zaspokojenia. Tymczasem w rzeczywistości jest inaczej. Np. nie mogę w ten sposób zaspokajać swojego zapotrzebowania na mieszkanie. Poszukując go, nie znajdę mieszkania w cenie ściśle odpowiadającej tej ilości złotych, które na ten cel chciałbym przeznaczyć. Np. mogę wynająć jeden dom za 300, drugi za 250, trzeci za 200 zł. miesięcznie, a czasem nawet nie mam

takiego wyboru. Ubranie kosztuje mnie 200 zł. Mogę albo je kupić, albo też zrezygnować z jego nabycia; nie jest możliwem, bym potrzebę kupna nowego ubrania zaspokajał w 99 lub 95%, potrzeba ta występuje jako jedna całość i przewraca zbyt drobiazgową kalkulację. Nie zawsze nawet środki żywności można nabywać w drobnych cząstkach. W tych warunkach dążenie do tego, by dostosować ściśle przeznaczenie różnych sum na różne cele do ich krańcowej użyteczności, natrafia na czysto techniczne trudności.

Ale te przeszkody, ograniczające praktyczne zastosowanie teorji, nie mogą odebrać jej wszelkiego waloru. Chodzi o to, czy ta tendencja do zrównania krańcowych użyteczności rzeczywiście istnieje i czy znajduje swój choćby częściowy wyraz tam, gdzie warunki na to pozwalają? Otóż co do tego można żywić poważne wątpliwości; nie zdaje się jej potwierdzać praktyka życiowa.

Przypuśćmy, że ktoś z 1000 zł. dochodu miesięcznego przeznacza 60 zł. na chleb. Według powyższej teorji, ostatni złoty, przeznaczony na chleb, to znaczy ten, który zaspakaja stosunkowo najsłabszą potrzebę konsumowania chleba, powinien mieć taką samą użyteczność, jak np. ostatni złoty, przyznaczony na bywanie w kinematografie lub w kawiarni. Przypuśćmy, że dochód jednostki zmniejszy się w następnym miesiącu z 1000 zł. na 900 zł. Musi ona swój budżet ułożyć oszczędniej. Odmówi sobie zaspokojenia potrzeb stosunkowo najsłabszych, odpadną w każdym razie wszystkie dotychczasowe krańcowe użyteczności. Oszczędność musi dotyczyć zarówno chleba, jak i kinematografu. A tymczasem w rzeczywistości konsument zareaguje inaczej na to zmniejszenie dochodu; zaspokojenie niektórych potrzeb pozostanie nienaruszone, innych będzie słabo dotknięte, a zaś zaspokojenie niektórych potrzeb odpadnie całkowicie.

Jeżeli np. równocześnie podrożeje chleb i kinematograf, choćby w tym samym stopniu, to konsument, rozporządzający dochodem 1000 zł. prawdopodobnie ani o pół funta nie zredukuje swojego zapotrzebowania na chleb, bez wahania będzie płacił wyższą cenę, a natomiast ograniczy odwiedzanie kinematografu, o ile nie jest jego zapamiętałym bywalcem; w tym ostatnim wypadku ograniczy odpowiednio jakiś inny wydatek. Dowodziłoby to tego, że ostatni złoty, wydawany na chleb, niekoniecznie musi reprezentować tę samą użyteczność, co ostatni złoty, wydawany na kinematograf.

Pośrednie potwierdzenie tego rozumowania znajdujemy w zaznaczonej poprzednio różnicy elastyczności popytu. Wspomnieliśmy o tem, że popyt na chleb nie jest elastyczny, to znaczy, że zmiana jego ceny, jej zwyżka, nie wywoływa odpowiednie zmniejszenie się popytu. Statystycy angielscy przytaczają przykłady, że w Anglji zwyżka cen chleba nietylko że nie wywoływała zmniejszenia się popytu na ten artykuł, lecz przeciwnie, popyt na chleb wzrastał. Albowiem chleb, mimo zwyżki, pozostawał wciąż najtańszym jeszcze środkiem żywności. Ludność robotnicza wobec zwyżki cen tego artykułu wolała ogra-

niczyć konsumcję mięsa, a kupować więcej chleba. W tym wypadku trudno jest twierdzić, że w budżecie robotniczym ostatni szyling, wydany na chleb, reprezentował tę samą użyteczność, co ostatni szyling, wydany na mięso.

Może jednak znaczenie tego przykładu osłabić okoliczność, że chleb jest tylko jednym ze środków zaspakajających potrzebę odżywiania się; może np. konsument traktuje różne przedmioty, które tę potrzebę zaspakajają, jako jedną całość i porównuje tę potrzebę z innemi, np. potrzebą mieszkania, ubierania się i t. d. W tym wypadku zrównanie użyteczności następowały w stosunku do tych wielkich grup konsumcji. Ale i na tej drodze nie znajdziemy wyjścia z trudności. Przypuśćmy, że jakiś konsument rozporządza 1000 zł. dochodu miesięcznego. Z tego 900 zł. przeznacza na pokrycie potrzeb bieżących, a 100 złotych stanowi oszczędność, służy do przyszłej konsumcji. Jeżeli ten dochód spadnie z 1000 na 900 zł., to wielu ludzi załatwi się z tem bardzo prosto: cały swój dochód przeznaczy na teraźniejszą konsumcję, przestanie oszczędzać. Odpadnie pokrycie jednej odrębnej potrzeby, a nie nastąpi proporcjonalne zmniejszenie pokrycia najrozmaitszych potrzeb.

Przypomnijmy sobie, jak w większości wypadków odbywał się proces zubożenia niektórych warstw ludności skutkiem wojny lub kryzysów powojennych. Gdy jakaś rodzina miała dochody mniejsze, to wtedy zastanawiała się nad tem, jakie potrzeby mają paść ofiarą tej redukcji dochodów, a nie nad tem, jak równomiernie zmniejszyć pokrycie najróżnorodniejszych potrzeb. Np. przestano chodzić do teatru, przerywano stosunki towarzyskie, nie uzupełniało się bibljoteki domowej i t. d. O tem zaś, by mniej wydać na ogrzewanie mieszkania, na żywność, myślało się na samym końcu.

Czyż więc z tych uwag wynika, że konsument nie dąży planowo do jak najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb? Przeciwnie, do tego zawsze dąży, ale z tego dążenia nie wynika, że krańcowe użyteczności przedmiotów zaspakajających różne jego potrzeby, muszą się zrównać. Maksimum zadowolenia osiąga się na innej drodze. Oto jednostka, która rozporządza pewną sumą pieniędzy, np. 100 zł., a myśli o zaspokojeniu potrzeb pięciu rodzajów, A, B, C, D i E, nie układa swojej konsumcji w ten sposób, by pokrycie każdej z tych potrzeb stanowiło niejako linję nieprzerwaną, obniżającą się ku dołowi; by konsument, po oznaczeniu wysokości konsumcji, odpowiadającej potrzebie A, przystępował dopiero do określenia konsumcji, odpowiadającej potrzebie B i t. d.

W rzeczywistości konsument traktuje swój dochód jako jedną całość i poszczególne jego cząstki przeznacza na pokrywanie najrozmaitszych potrzeb, przeskakując wciąż od jednej do drugiej. Np. pierwszy złoty przeznaczony na zaspokojenie potrzeby A, potem drugi na zaspokojenie tej samej potrzeby; potem przejdzie do B, z B do C, z C wróci znowu do A, i t. d. Wszystkie przeznaczenia dochodu bę-

dą uszeregowane wedle siły potrzeb, które one reprezentują, przyczem subjektywna użyteczność każdej następnej cząstki dochodu będzie mniejsza od poprzedzającej. Możemy to wyrazić w następującym szeregu:

$$A_1 > A_2 > B_1 > C_1 > A_3 > B_2 > B_3 > C_2 > D_1 > E_1 > A_4 > C_3 \text{ i t. d.}$$

W tym szeregu znajdzie się ostatni złoty, który zaspakaja potrzebę stosunkowo najsłabszą. Może się zdarzyć, że zrówna się z sobą użyteczność paru złotych, zaspokajających niektóre potrzeby, stosunkowo najsłabsze. Ale nie można wypowiedzieć zasady, że dążenie do osiągnięcia maksimum zaspokojenia potrzeb musi się zawsze wyrażać w zrównaniu się wszystkich krańcowych użyteczności, że ostatnie złote, przeznaczone na zaspokojenie różnych potrzeb, muszą mieć jednakową krańcową użyteczność.

6. W jakiem znaczeniu można mówić o mierzeniu użyteczności?

Zastanawiamy się wciąż nad tem, jak konsument, rozporządzający pewną sumą dochodu, organizuje swoją konsumcję, jakie subjektywne znaczenie mają dla niego różne dobra, służące do zaspokojenia jego potrzeb. Uwydatniliśmy na różnych przykładach fakt, że konsument porównywa z sobą użyteczność różnych przedmiotów, że je odpowiednio szereguje. Użyteczność ma dla niego charakter ilościowy; może nie w tym stopniu, jakby to pozwalały przypuszczać przykłady cyfrowe, któremi się zwykle teoretycy posługują, ale w każdym razie posuwa się dość daleko stopniowanie tej użyteczności.

Ale — należy to bardzo mocno podkreślić — zajmowaliśmy się tylko użytecznością jednostki, a raczej poszczególnych jednostek, jako światem, w sobie zamkniętym. Jednostka mierzy niejako użyteczność poszczególnych dóbr siłą swoich potrzeb. Rozporządza indywidualną siłą nabywczą, wyrażoną w sposób jednolity: w pieniądzu. Nabywa poszczególne dobra i zdaje sobie sprawę z tego, wiele, w razie konieczności, skłonnaby była za nie ofiarować. W ten sposób różne użyteczności znajdują swój ilościowy wyraz; kolejno zjawiają się większe i mniejsze użyteczności.

Dobra te mają użyteczność dla danej jednostki. Jej dochód, poszczególne części jego, mają *dla niej* określoną użyteczność. Jeden złoty, użyty na zaspokojenie potrzeby stosunkowo najsłabszej, reprezentuje określoną użyteczność, ale tylko dla tej jednostki.

Otóż wszystkie te dobra, zaspokajające w rozmaity sposób i w rozmaitym stopniu potrzeby jednostki, mają określoną cenę na rynku. Są pierwiastkami składowemi ciągłego krążenia bogactwa, uczestniczą w tem, co nazwaliśmy układem gospodarstwa społecznego. A więc po wyjaśnieniu zjawiska użyteczności, jej przejawów w konsumcji jednostki, należy się zastanowić nad tem, jaki zachodzi związek między

tą użytecznością a inną, jaka jest jej rola w układzie gospodarstwa społecznego. W ten sposób dochodzimy do pytania: czy użyteczność określa cenę? Biorąc zaś za punkt wyjścia najbardziej rozpowszechnioną teorję, która tę wartość sprowadza do użyteczności, zastanowimy się nad tem, czy krańcowa użyteczność określa i reguluje cenę przedmiotów.

II. Krańcowa użyteczność w układzie gospodarstwa społecznego.

1. Krańcowa użyteczność a cena.

Böhm-Bawerk w ten sposób formułuje ogólną zasadę wartości: „wielkość wartości dobra mierzy się według ważności tej konkretnej lub częściowej potrzeby, która jest najmniej ważną z pośród potrzeb, pokrytych z ogólnego zapasu dóbr danego rodzaju". Czyli krócej się wyrażając: „wartość dobra oznacza się według wielkości jego użyteczności krańcowej".

Do tych wniosków dochodzi Böhm - Bawerk i inni ekonomiści, którzy teorję krańcowej użyteczności uważają za kamień węgielny naszej nauki, na podstawie szczegółowej analizy zjawisk, zachodzących w indywidualnem życiu jednostki, na podstawie zbadania, jak się urabiają u jednostki sądy o wartości, niezależnie od wszelkich stosunków wymiennych.

Od tego indywidualnego życia przechodzą oni do gospodarstwa społecznego. Pragną wyjaśnić cenę, równowagę cen, jej zmiany. A do tego tematu nie przystępują jako do czegoś, czego badanie należy rozpocząć od samych początków, lecz przychodzą już z urobionym poglądem na to, od czego zależy wartość. Zasada krańcowej użyteczności ich zdaniem nie tylko określa wartość subjektywną przedmiotów dla jednostki, lecz wyjaśnia także i zjawisko ceny. Cena również zależy od krańcowej użyteczności. To co się dzieje na rynku, sam fakt wymiany, stosunek wymienny i jego zmiany, jest wypadkową dążeń jednostek, które w wymianie uczestniczą. Starają się one uzyskać na tej drodze jak najlepsze zaspokojenie potrzeb. W ten sposób ich sądy o wartości, w szczególności okoliczność, że wartość jest określona przez użyteczność krańcową, staje się także regulatorem ceny.

Mamy tu przed sobą następującą trudność. Użyteczność każdego dobra dla jednostki jest inna. Istnieje cała masa ocen, cała masa sądów o użyteczności. Tymczasem na danym rynku, niekiedy bardzo wielkim rynku, każde dobro ma tylko jedną cenę. Zachodzi więc pytanie, w jakim stosunku *wielkość* ocen subjektywnych pozostaje do *jedności* ceny? Która subjektywna ocena jest rozstrzygającą?

By na to pytanie odpowiedzieć, Böhm-Bawerk, którego poglądy można uważać za najbardziej typowe dla całej szkoły, a zarazem za

najdoskonalej rozwinięte, odróżnia kilka typów wymiany. Najpierw kształtowanie się ceny w akcie wymiany, w którym uczestniczą tylko dwie osoby; podrugie wypadek jednostronnego współzawodnictwa kupujących; potrzecie wypadek jednostronnego współzawodnictwa sprzedających, wreszcie najbardziej rozpowszechniony wypadek obustronnego współzawodnictwa. W pierwszym wypadku cena ustala się w ten sposób, że górną jej granicę stanowi subjektywny szacunek towaru przez kupującego, a dolną przez sprzedającego. W wypadku drugim utrzymuje się na rynku współzawodnik najbardziej zdolny do wymiany, to znaczy ten, który dobro ceni stosunkowo najwyżej, a cena oznaczona jest przez jego szacunek jako granicą górną, i szacunek współzawodnika, najbardziej zdolnego do wymiany z pośród pozostałych, jako granicą dolną. W wypadku trzecim, jednostronnego współzawodnictwa sprzedających, cena jest określona szacunkiem sprzedającego, który dobro stosunkowo najniżej ceni z pośród wszystkich sprzedających, jako granicą dolną, a szacunkiem najbardziej zdolnego do wymiany z pośród wykluczonych od niej, jako granicą górną. Wypadek czwarty, obustronnego współzawodnictwa, jest najbardziej typowym, także i dla rozumowania tak zw. szkoły austrjackiej.

Pisarze ci układają kupujących i sprzedających w dwa szeregi, a to według tego, jak oni cenią dobro, będące przedmiotem wymiany, przyczem z pośród kupujących wchodzą w rachubę przedewszystkiem ci, którzy za dobro gotowi są stosunkowo najwięcej zapłacić, a zaś z pośród sprzedających ci, którzy gotowi są je stosunkowo najtaniej sprzedać. Cena ustali się na skrzyżowaniu tych szacunków; „będzie ona od góry ograniczona przez szacunek ostatniego dochodzącego jeszcze do wymiany kupującego i najbardziej zdolnego do wymiany z pośród sprzedających, od dołu przez szacunek najmniej zdolnego do wymiany sprzedającego, dochodzącego jeszcze do niej i najbardziej zdolnego do wymiany, a wykluczonego od niej kupującego". W skróceniu ta formułka brzmi w ten sposób: „Wysokość ceny rynkowej jest odgraniczona i oznaczona przez wysokość subjektywnych szacunków obydwu par granicznych" [1]).

Nie chodzi nam tu o szczegółowe omówienie tych wypadków, z czem łatwo się zapoznać w cytowanem dziele i innych, powstałych pod jego wpływem. Przytaczamy te formuły poto, by uwydatnić, jak szkoła tak zw. „austrjacka" pojmuje wymianę i kształtowanie się ceny. Widzimy, że rozstrzygają tutaj subjektywne szacunki, różne stopnie użyteczności subjektywnej dla kupujących i sprzedających dane dobro. Cena jest określona nie przez wszystkie te szacunki, czy przez ich przeciętną, ale przez skrzyżowanie się stosunkowo najniższej użyteczności dla tych, którzy dane dobro nabywają, i stosunkowo najwyższej użyteczności dobra dla tych, którzy dobro sprzedają. Np. na

---

[1]) E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitales, II Halbband III Buch passim.

targu ustala się cena kilograma masła na 6 zł. Z jednej strony jest wielu takich pomiędzy kupującymi masło, którzy w razie konieczności, gotowiby byli zapłacić i 10 zł. za kg., inni — 8 zł., wielu — 7 zł. Z drugiej strony niejeden z pośród sprzedających masło sprzedałby je i za 3, za 4 zł., byle tylko zdobyć potrzebną gotówkę. Ale te szacunki nie określają ceny. Ma dla niej decydujące znaczenie szacunek par granicznych, czyli — krańcowe użyteczności.

Konsumujemy wiele dóbr, za które w razie konieczności zapłacilibyśmy daleko więcej, niż płaci się za nie na rynku. Z drugiej strony wystawia się na sprzedaż wiele towarów, których producenci zadowolniliby się, gdyby inaczej być nie mogło, ceną niższą od tej, którą w danej chwili uzyskują. A więc nie każda subjektywna użyteczność określa cenę, nie każda na nią wpływa; rozstrzyga użyteczność krańcowa. Tak jak ta użyteczność oznacza dla konsumenta wartość jednostki dobra, tak samo i na rynku cenę oznaczają nie użyteczności dobra dla wszystkich konsumentów i dla wszystkich jego sprzedawców, lecz tylko krańcowe użyteczności.

Zwolennicy teorji krańcowej użyteczności przeprowadzają konsekwentnie swój punkt widzenia, o ile chodzi o zagadnienie wartości. Tak np. utrzymują, że ponieważ o wartości dóbr rozstrzyga użyteczność, więc wartość wszelkich dóbr, które nie służą do zaspokojenia bezpośrednich naszych potrzeb, czyli tak zw. dóbr produkcyjnych — otrzymuje swoją wartość od wartości dóbr konsumcyjnych i od niej zależy. W ten sposób np. wartość tonny węgla, przeznaczonej do produkcji, będzie określona przez krańcową użyteczność gotowych wytworów, które powstały przy zużyciu tej tonny węgla. Według tej teorji, w konsumcji jednostki tkwią czynniki, które określają ostatecznie wartość wszystkich przedmiotów, choćby od tej konsumcji bardzo odległych.

Nie wchodzimy w różne odgałęzienia tej teorji, ale musimy zająć się zasadniczym jej punktem wyjścia, mianowicie związkiem, który zachodzi między indywidualnemi gospodarstwami, między zaspokajaniem potrzeb przez jednostki, a kształtowaniem się ceny, co odbywa się, wedle omawianych poglądów, poprzez zjawisko krańcowej użyteczności.

2. Krańcowa użyteczność dla jednostki, a krańcowa użyteczność w stosunku do ceny.

Zestawmy z sobą dwa twierdzenia: „wartość jednostki dobra dla konsumenta określa się jego krańcową użytecznością", i twierdzenie: „krańcowa użyteczność określa cenę dobra na rynku". Czy ten termin „krańcowa użyteczność" w jednym i drugim wypadku oznacza to samo?

Konsument mierzy użyteczność różnych przedmiotów siłą swoich potrzeb; określa stopień, w jakim dane dobro zaspakaja jego potrzeby. Zdaje sobie sprawę z tego, jaką krańcową użyteczność mają jednostki dóbr różnych rodzajów, jak również, jaką krańcową użytecz-

ność ma dla niego jednostka pieniądza. Użyteczność dóbr ma dla niego charakter ilościowy, choć niezupełnie dokładnie wyrażony; w każdym razie, w swojej konsumcji, wypowiada wciąż sądy o tem, co jest dla niego warte mniej, najmniej, najwięcej. Do pewnych więc granic mierzy on użyteczność dóbr; wszelako kryterja, które on przy tem mierzeniu stosuje, mają charakter subjektywny.

Ci różni konsumenci znajdują się na rynku, ze swojemi różnemi potrzebami, sądami o użyteczności, z różnemi możliwościami nabywczemi. Przystępują do wymiany, by jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby. Przypatrzmy się konkretnemu przykładowi, jak to się odbywa. Np. wystawiono na targu na sprzedaż konia. Nabyć go pragnie właściciel folwarku, który ma już 20 koni; chce on uzupełnić swój inwentarz. Nabycie tego konia nie ma dla niego istotnego znaczenia; nie odczuje zbyt wielkiej straty, jeżeli tego konia nie nabędzie. Ale gotów jest za tego konia zapłacić 600 zł. Następnie pragnie nabyć tego konia przedsiębiorca przewozowy. Ma on kilka par koni, przydałby mu się jeszcze jeden koń, gotów jest zapłacić za konia 550 zł. Przychodzi też chłop, któremu koń jest w gospodarstwie niezbędnie potrzebny. Miał konia, który mu padł, chce nabyć nowego. Potrzebę posiadania konia odczuwa on bardzo silnie. Wszelako, chociaż uruchomił całą swoją gotówkę, nie rozporządza większą sumą, niż 500 zł. i tylko tyle może ofiarować.

Trudno jest z całą dokładnością porównywać użyteczność, które mają różne przedmioty dla różnych ludzi. Ale w tym wypadku można z całą stanowczością stwierdzić, że największą jest użyteczność dla tego chłopa, któremu trudno jest gospodarzyć bez jednego choćby konia. Wszakże ta „użyteczność", wyrażona w pieniądzu, w ofiarowanej cenie, jest największa w wypadku pierwszym; wielki właściciel ziemski gotów jest zapłacić i 600 zł.

Podobnych przykładów możnaby i więcej przytoczyć. Kilo kartofli kosztuje 20 gr. Nie wiele więcej, albo tylko tyle, mogą za to kilo zapłacić ludzie najubożsi, dla których kartofle są głównem pożywieniem. Konsument zamożniejszy, który używa kartofli tylko dla uzupełnienia swego menu, zapłaciłby i 30 gr. za kilo, a przytem nie sprawi mu to zbyt wielkiej różnicy, jeżeli wogóle nie będzie konsumował kartofli. Człowiek bogaty, utrzymujący wielką psiarnię, kupuje kartofle tylko dla psów; nie zmartwi się, gdy wypadnie zapłacić i po 50 gr. za kilo. Biorąc pod uwagę rzeczywistą użyteczność, będzie ona największa w wypadku pierwszym. Ale przecież wyraża się ona najmniejszą oceną tego dobra, wyrażoną w pieniądzu.

Dylemat ten bardzo łatwo jest rozstrzygnąć. Czem innem jest rzeczywista użyteczność przedmiotu dla jednostki, a czem innem jej możliwość nabywcza na rynku. Konsumenci, którzy na tym rynku się zjawiają, przynoszą z sobą nietylko swoje potrzeby, swoje pragnienia i pożądania. Muszą oni przyjść z workami pieniędzy, a te worki mają bardzo niejednakową pojemność i zawartość. I na rynku

do porównania przychodzą nie tyle ich potrzeby, ile sumy, które oni gotowi są ofiarować za nabywane dobro.

Dlatego też niezupełnie trafnem jest określenie, że cena określona jest przez krańcową użyteczność. W konsumcji jednostki mamy porównywanie różnych użyteczności, możemy najmniejszą z nich, to znaczy przedmiotu, który jeszcze zaspokaja jakąś naszą potrzebę, zmierzyć inne użyteczności. Na rynek oddziaływują oczywiście te różne oceny. Ale nie układają się one bynajmniej tak, jak w konsumcji jednostki. To, co dla człowieka bogatego przedstawia użyteczność bardzo małą, może się przy określaniu ceny rynkowej znaleźć na szczycie drabiny; a biedak, umierający z głodu, może za dane dobro, które od głodu uchroni, ofiarować ledwo drobną część tego, co człowiek bogaty.

Nie mamy jakiegoś miernika, którymby można było mierzyć użyteczność różnych towarów na rynku, użyteczność ich dla uczestników układu gospodarstwa społecznego. Ilościowy wyraz znajdują na rynku nie różnorodne użyteczności, lecz różne gotowości nabywcze, różne oceny użyteczności, wyrażone w pieniądzu. Uczestnicy wymiany, szeregują się nie według tego, jak silnie oni odczuwają różne potrzeby, jakie miejsce zajmują przedmioty, które służą do ich zaspokojenia w hierarchji różnych przedmiotów konsumcji, lecz wedle tego, co gotowi są ofiarować za dane dobro.

Termin „gotowość nabywcza" nie brzmi bardzo zgrabnie, lecz dzięki temu unikamy błędu, który może wywołać używanie pojęcia: „krańcowa użyteczność", mającego określoną treść w konsumcji jednostki, bez żadnych zastrzeżeń i wyjaśnień wtedy, gdy chodzi już o układ gospodarstwa społecznego, o cenę rynkową. Zarazem zdajemy sobie sprawę z faktu, jak nieścisłem jest wyrażenie, którego się czasami używa, że użyteczność, specjalnie krańcowa użyteczność, jest miarą wartości także i wymiennej, że do tej użyteczności można sprowadzić ceny towarów.

Użyteczność ma tylko charakter jakościowy, gdy wchodzą w grę różne gospodarujące jednostki. Ilościowego charakteru nabywa ona w gospodarstwie jednostki, użyteczność społeczna jest pojęciem zbiorowem, oznaczającem różne jakości. Nie może więc pojęcie użyteczności krańcowej rościć sobie pretensji do tego, by było jakąś miarą, jakimś wspólnym mianownikiem, do którego sprawodza się różne wartości; miernikiem tak ścisłym, jakiem miała być ilość pracy, jej czas, według znanych nam już teorji.

3. *Czy krańcowa użyteczność, względnie krańcowa gotowość nabywcza określa cenę?*

Dochodzimy do wniosku, że należy zmodyfikować formułę: krańcowa użyteczność określa cenę i zastąpić ten termin wyrażeniem bardziej ścisłem, mianowicie pojęciem krańcowej gotowości nabywczej. To twierdzenie, chociaż zmienione, zawiera jednak treść, która budzi wątpli-

wości. Według niego nie wszystkie oceny użyteczności, względnie „gotowości nabywcze", mają jednakowe znaczenie dla określenia ceny rynkowej, a określają je niektóre z nich, mianowicie krańcowe.

Przypuśćmy, że jednostka jakiegoś dobra ma w danej chwili cenę 5 zł. Wymienia się 1000 sztuk tego dobra, czyli cena całego zasobu wynosi 5000 zł. Tyle oddają razem konsumenci za te 1000 sztuk dobra. Nie wszyscy oni jednakowo to dobro oceniają. Jedni gotowi są za nie w razie potrzeby oddać poczwórną cenę, inni potrójną, niektórzy znowu podwójną i t. d., aż dochodzimy do grupy konsumentów, którzy zapłacą za ten towar tylko 5 zł., nigdy więcej. Jeżeli cena pójdzie w górę, to oni odpadną, zmniejszy się ogólne zapotrzebowanie, dojdzie do wymiany tylko 950 sztuk dobra, zamiast całego tysiąca. A więc niejednakowa jest gotowość nabywcza po stronie konsumentów.

W danej chwili istnieje równowaga przy cenie 5 zł. za 1000 sztuk, a odpowiada jej następujące zapotrzebowanie:

Grupy konsumentów	Gotowi są ostatecznie zapłacić za sztukę zł.	Nabywają sztuk	Razem za złotych
I	20	100	500.—
II	15	100	500.—
III	10	200	1000.—
IV	8	200	1000.—
V	7	300	1500.—
VI	6	50	250.—
VII	5	30	150.—
VIII	5	20	100.—
		1000	5000.—

Cena przedmiotu jest więc określona (o ile chodzi o jej górną granicę) przez gotowość nabywczą ostatniej, VIII grupy konsumentów, którzy stanowią krańcową grupę. Przypuśćmy, że oni zechcą cenić to dobro niżej, czy to z tego powodu, że słabiej będą odczuwali potrzebę, którą ono zaspokaja, czy też dlatego, że zmniejszy się dochód, który przedtem mieli do rozporządzenia, ich fundusz konsumcyjny. Np. obecnie decydują się zapłacić za te 20 sztuk tylko cztery złote, ani o grosz więcej. Co wtedy nastąpi?

Niewątpliwie jeden z wypadków, wyliczonych w Rozdziale III, zawierającym różne schematy zmian układu gospodarstwa społecznego. Albo zmieni się cena jednostki, albo cena zasobu, albo jedno i drugie. Jeżeli sprzedawcy towaru nie zgodzą się oddać go po niższej cenie, to wtedy VIII grupa odpadnie i albo wymieni się 980 sztuk po 5 zł., czyli za 4900 zł., a więc zmaleje cena zasobu, albo też sprzedawcy skorzystają z tego, że, po odpadnięciu grupy najsłabszej u powstałych nabywców gotowość nabywcza jest większa, i podniosą ce-

nę W tym wypadku mogą zajść dwie ewentualności. Albo zwyżka ceny będzie nieznaczna i tylko wyrówna ubytek nabywców na te 20 sztuk, np. wymieni się 980 sztuk po 5 zł. i 10 gr,, tak że się uzyska ze sprzedaży tę samą sumę co przedtem; albo też sprzedawcy skorzystają z tego, że obecnie ujawniła się wyższa krańcowa gotowość nabywcza i podniosą cenę do 5.5 zł., przez co wzrośnie, mimo zmniejszenia się ilości nabywców, cena całego zasobu.

W każdym razie stwierdzamy fakt: zmiana krańcowej gotowości nabywczej wywoływa zmianę ceny. Wstrząsa równowagą cen. Czy na stałe, czy też te wstrząśnienia są chwilowe, to pytanie później rozważymy. A więc można powiedzieć, że krańcowa gotowość nabywcza określa cenę.

Idźmy dalej. Przypuśćmy, że następuje zmiana w ocenie użyteczności nabywanego dobra u całego szeregu konsumentów, którzy je nabywają. Np. I i II grupa tych konsumentów (w powyższym przykładzie), nie ceni obecnie tego dobra tak wysoko, jak ceniła przedtem, czy to dlatego, że na pierwszy plan w ich konsumcji wysunęły się inne dobra, czy też dlatego, że ta sama potrzeba może być obecnie zaspokojona przez jakiś surogat, a więc nie zależy im na nabyciu dobra tak wiele, jak przedtem zależało. Obecnie np. zamiast, by ich gotowość nabywcza wyrażała się cyfrą 20 względnie 15 zł., spada do 10 zł. Otóż ta zmiana ocen użyteczności nie będzie miała bezpośredniego wpływu na cenę. Zmieni się renta konsumenta u całej grupy konsumentów — nic więcej. Pośrednio może to mieć znaczenie dla ceny towaru, bo gdy jego zbyt zostanie zmonopolizowany, to w tych warunkach trudniejszem się stanie wyzyskanie monopolu przez monopolistę, aniżeli przedtem. Ale będą to uboczne i niekonieczne oddziaływania zmiany ocen użyteczności.

Czyż więc możemy powiedzieć, że cena (o ile chodzi o rolę sądów o użyteczności w jej oznaczeniu) określona jest wyłącznie tylko przez krańcową gotowość nabywczą, że zmienia się tylko wtenczas, gdy ta gotowość nabywcza się zmieni? Wniosek ten byłby zbyt pospieszny, jak tego dowodzi następujące rozumowanie.

Dotychczasowi nabywcy towaru, którzy subjektywną jego użyteczność oceniali wyżej, niż wynosi jego cena, niekoniecznie muszą obniżyć tę ocenę poniżej tego, jak ceni towar grupa ostatnia, to znaczy krańcowa grupa nabywców, by wywołać zmianę ceny. Bo może zajść u nich inna zmiana. Np. dotychczas było 100 takich nabywców, którzy, w razie konieczności, gotowiby byli zapłacić za towar po 20 zł. Obecnie część ich odpada — poprostu nie mają oni zapotrzebowania na ten towar — np. zamiast 100, jest tylko pięćdziesięciu takich nabywców. Jest np. wielu takich konsumentów, dla których cena chleba nie gra większej roli, gotowi byliby zapłacić za chleb i kilkakrotnie wyższą cenę. Ale część ich przestaje konsumować chleb, a przechodzi do konsumcji białego pieczywa; zmniejsza się więc popyt na chleb.

Co wtedy nastąpi? Czy cena towaru pozostanie ta sama co przedtem, ponieważ krańcowa gotowość nabywcza nie uległa zmianie? Bynajmniej, równowaga cen zostanie wstrząśnięta skutkiem ilościowego *zmniejszenia się zapotrzebowania.* Wyraża się ono obecnie w mniejszej ilości dóbr nabywanych. Tak samo zachwieje się ta równowaga, gdy wzrośnie zapotrzebowanie u konsumentów, którzy nie należą do grupy krańcowej, gdy ci zapragną nabywać więcej jednostek danego towaru i temu swojemu pragnieniu dadzą wyraz praktyczny.

W tych wypadkach albo zmniejszy się albo powiekszy się zapotrzebowanie. Zmieni się cena, jakkolwiek nie uległa zmianie krańcowa gotowość nabywcza. Np. jeżeli zapotrzebowanie spadnie, to wówczas obniży się cena dóbr, wystawionych na sprzedaż; w przeciwnym wypadku cena pójdzie w górę. Zmiany te mogą mieć charakter przejściowy, o ile chodzi o cenę jednostki; o ile jednak zmniejszenie zapotrzebowania jest czemś stałem, to wówczas nastąpi ten wypadek, że przy zmienionej cenie (w razie powrotu do równowagi) i zmniejszonej ilości wymienianych towarów, zmniejszy się cena całego zasobu.

Dochodzimy więc do wniosku, że o ile chodzi o wpływ sądów o użyteczności nabywanych dóbr, o wpływ konsumenta, albo inaczej mówiąc, wpływ zapotrzebowania (popytu) na cenę dobra, to zmiana ceny może nastąpić przez dwie okoliczności: 1) albo przez zmianę krańcowej gotowości nabywczej, wyrażając się mniej ostrożnie, przez zmianę krańcowej użyteczności nabywanego dobra; 2) albo przez zmianę rozmiarów zapotrzebowania, zmianę ilości dóbr, które nabywają konsumenci, bez względu na to, czy zmieni się krańcowa gotowość nabywcza, czy też pozostaje niezmieniona.

Wobec tego niezupełnie ścisłem jest wyrażenie: krańcowa gotowość nabywcza (użyteczność) określa cenę. Co znaczy ten wyraz „określa"? Jeżeli mamy tu na myśli tylko to, że cena *jednostki* dobra jest równa, lub bliska krańcowej gotowości nabywczej, to to twierdzenie jest prawdziwe. Bo i w wypadku, w którym następuje wstrząśnięcie równowagi przez samą tylko zmianę rozmiarów zapotrzebowania, gdy skutkiem tego zmieni się cena jednostki, obniży lub podwyższy, to wtedy dość rychło zniknie rozpiętość między krańcową gotowością nabywczą a ceną. Albowiem jeżeli np. skutkiem zmniejszenia się zapotrzebowania ze strony tych nabywców, którzy należeli do wyższych grup konsumentów, dla których dobro przedstawiało większą użyteczność, sprzedawcy, chcąc zbyć wyprodukowany zapas, obniżą cenę, to wtedy zostanie uwzględnione zapotrzebowanie tych konsumentów, którzy przy dawnej cenie byli wykłuczeni od wymiany. Np. cena wynosiła dotychczas 5 zł., a obecnie 4.5 zł. i wtedy jest ona „oznaczona" przez nową grupę konsumentów, którzy gotowi są dać za towar 4.5 zł. a nie więcej. Ale to zbiegnięcie się w jednym punkcie ceny i krańcowej gotowości nabywczej jest ubocznym wynikiem zmiany ilości zapotrzebowania.

Krańcowa gotowość nabywcza określa cenę w tem znaczeniu, jak np. dojście wody w rzece do poziomu powiedzmy 5 metrów czyni aktualnem niebezpieczeństwo powodzi. Wiadomo, że wtedy wyleje woda poza wały ochronne. Ale nie można powiedzieć, że powódź zależy wyłącznie tylko od najwyższej warstwy wody; i dolne jej warstwy mają tutaj znaczenie. Taksamo nie można powiedzieć, że cena (o ile chodzi o wpływ użyteczności dobra na cenę), zależy wyłącznie od krańcowej gotowości nabywczej. Zależy ona od rozmiarów całego zapotrzebowania.

Niewątpliwie zawsze zależy od użyteczności. Może to być ocena użyteczności w wypadku krańcowym, zmiana krańcowej gotowości nabywczej. Albo też dobro może zmniejszyć lub zwiększyć swoją użyteczność dla wyższych kategorji konsumentów, którzy, jakkolwiek nie zmieniają subjektywnej oceny jednostki dobra, to jednak zapas, który nabywają, ma dla nich większą lub mniejszą użyteczność, co wyraża się w zmianie rozmiarów zapotrzebowania.

Jeżeli wypowiedziane wyżej wnioski są słuszne, jeżeli doprowadziły one do sprostowania nieostrożnych formuł, na które często można napotkać, to ten wynik został osiągnięty dzięki jednej okoliczności: nie mamy na oku oderwanego stosunku wymiennego, nie zwracamy jednostronnie uwagi tylko na cenę jednostki, lecz mamy na oku cały układ gospodarstwa społecznego, śledzimy jego ruchy, wzajemną zależność różnych jego pierwiastków. Ta metoda może się okazać pożyteczną także i w dalszych rozważaniach. W tej chwili jednak należy się nam zająć dokładniejszem określeniem, co mamy rozumieć przez zapotrzebowanie jakiegoś dobra, jaki czynniki określają jego kierunki i rozmiary.

4. Zmiany zapotrzebowania. Zmiana zapotrzebowania dobra, to zmiana jego użyteczności dla konsumenta, wywołana temi lub innemi okolicznościami. Wyrazić się ona może najpierw w tem, że konsumenci pragnęliby nabyć tę samą ilość towarów, którą przedtem nabywali, lecz niektórzy z nich nie mogą czy nie chcą ofiarować za niego tyle co przedtem. Ponieważ ci ostatni nie mogą nabyć towaru po dawnej cenie, odpadają od wymiany, efektywnie zapotrzebowanie jest mniejsze. Albo też nie wchodzi tu w rachubę wysokość oceny poszczególnych jednostek dóbr przez konsumentów; poprostu, przy tej samej ocenie jednostki towaru, pragną oni nabyć więcej lub mniej sztuk dobra. W jednym i drugim wypadku zachodzi zmiana subjektywnej użyteczności u konsumentów: albo użyteczności poszczególnych jednostek, albo całych nabywanych zasobów, albo też, najczęściej, zmienia się i jedno i drugie.

Gdy obserwujemy zmiany, zachodzące w układzie gospodarstwa społecznego, wywoływane li tylko przez zmiany zachodzące w konsumcji, to wtedy nie uwzględniamy jeszcze równocześnie zmian, które mogą nastąpić w sile nabywczej poszczególnych konsumentów,

przez podniesienie się lub obniżenie ich siły nabywczej. Przyjmujemy, że konsumenci rozporządzają określoną siłą nabywczą, która się nie powiększa, ani nie zmniejsza. W tych warunkach konsumenci mogą tylko przenieść swoje zapotrzebowanie z jednego rodzaju dóbr na drugi; wzrost użyteczności jednego dobra odbywa się kosztem drugiego.

Zmiany użyteczności dóbr mogą mieć najrozmaitsze przyczyny, albo głębsze, albo bardziej powierzchowne. Może nastąpić np. zmiana w potrzebach, jedne potrzeby wzrastają pod wpływem rozwoju kultury, inne tracą swoje znaczenie. Albo też nic się nie zmienia w istotnym stanie potrzeb, pojęcia, które poszczególne jednostki mają o użyteczności różnych dóbr, zostają te same co przedtem, nie zmienia się też uszeregowanie potrzeb, a tylko zewnętrzne okoliczności narzucą zapotrzebowanie większej ilości danego dobra. Np. gdy przyjdzie ostra zima, wtedy wzrasta zapotrzebowanie na węgiel, drzewo, futra, ciepłą bieliznę. Lato obfitujące w deszcze, wzmaga zapotrzebowanie parasoli. Szerzące się epidemje wywołują wzrost zapotrzebowania usług lekarskich i lekarstw. W tych wypadkach nie możemy mówić o jakimś stałym wzroście potrzeb lub jakościowem się ich przeobrażaniu. Natomiast, jeżeli skutkiem naśladownictwa potrzeba zbytkowna, odczuwana tylko przez ciaśniejszą grupę ludzi, staje się potrzebą bardziej powszechną, to wtedy przeobrażenie jest bardziej istotne. Gdy np. zaczynają nosić krawaty ludzie, którzy ich przedtem nie nosili, czytać dzienniki ci, którzy ich przedtem nie czytali, to wtedy ulega trwałej zmianie stan ich potrzeb. Inna rzecz, że tak głębokie zmiany w potrzebach nie nastąpią na większą skalę w tych warunkach, że siła nabywcza konsumentów pozostaje niezmieniona. Przesunięcie się od jednej potrzeby do drugiej następuje przeważnie wtenczas, gdy wywołują je jakieś przelotne okoliczności. Natomiast powiększenie się skali potrzeb jednostki idzie w parze ze zwiększeniem jej zdolności nabywczej, a więc ze zmianami w siłach produkcyjnych jednostki, co nas w tej chwili nie interesuje.

Zmiany w sądach o użyteczności dóbr w ogromnej większości zachodzą w drodze procesów, mających charakter społeczny, a w każdym razie tylko takie zmiany mogą wpłynąć poważniej na cenę. Kaprys jednostki, lub oryginalne przejawy jej zapotrzebowania, nie mogą poważniej przeobrazić układu gospodarstwa społecznego. Ale te zmiany ceny nie mają swojego źródła zawsze w sądach o użyteczności poszczególnych dóbr, do których konsumenci dochodzą samodzielnie. Zwłaszcza w dzisiejszych czasach ogromnego rozpowszechnienia się reklamy, konsument staje się często czemś biernem. Bo do czego zmierza reklama? Celem jej jest nie tyle, by uświadomić konsumentów o tem, że dane dobro istnieje, o jego właściwościach, użytkach i zaletach; reklama zmierza przedewszystkiem do tego, by narzucić dane zapotrzebowanie jak największej ilości konsumentów.

Jak pisze R. Borodi, „celem reklamy, obejmującej ogół (national advertising) jest stworzyć pożądanie". Przemysłowiec „często nietylko wyrazia towary, lecz przez swoją reklamę stwarza popyt na nie. Stwarza... potrzeby w życiu ludności, które w rzeczywistości nie mają podstawy ekonomicznej czy moralnej" [1]). Konsument jest królem gospodarstwa. Gospodarstwo istnieje dla zaspokojenia jego potrzeb; ale zdarza się czasami, że jest królem malowanym, słucha rozkazów swoich poddanych—producentów.

Bez względu na to, na jakiej drodze dochodzi do zmiany sądów użyteczności u konsumentów, czy te sądy są narzucone, czy kształtują się samodzielnie, to jednak musi dojść do tej zmiany u konsumenta, by mogły nastąpić zmiany w układzie gospodarstwa społecznego. I wobec tego wypada się przyjrzeć temu dokładniej, jak się te zmiany odbywają, w jaki sposób zmiana zapotrzebowania oddziaływa na ceny.

5. *Zmiany zapotrzebowania a zmiany ceny.*

Zacznijmy od przykładu praktycznego. Dotychczas nabywano 1000 sztuk dobra *a* po 5 zł. Równowaga ustaliła się w tym punkcie. Tymczasem jakieś okoliczności, np. warunki atmosferyczne, lub raptowna zmiana mody, wywołały nagły wzrost zapotrzebowania na to dobro. Konsumenci zaczynają się o nie dobijać. Równocześnie zmniejszają swoje zapotrzebowanie na dobre *b*, *c* i t. d. Ta nagła zmiana zapotrzebowania wywoła zwyżkę ceny jednostki dobra *a*, którego cały zasób będzie wyprzedany po wyższej cenie. Zarobią na tem producenci tego dobra. Ale ich zarobek nie będzie trwały. Do zmiany zapotrzebowania dostosuje się corychlej produkcja. Z jednej strony producenci dóbr *b*, *c* i *d*, od których odwróciło się zapotrzebowanie, nie zechcą dłużej produkować ze stratą i ograniczą swoją produkcję, przez co i cena wróci do dawnego poziomu; z drugiej strony kapitał napłynie do produkcji dobra *a*, które wtedy będzie produkowane w większych ilościach, przy dawnej cenie jednostki.

A więc możemy tu wyróżnić następujące stadja:

a) przedtem wymieniano:

1000	sztuk	*a*	po	5 zł.	= 5000 zł.
100	„	*b*	po	10 zł.	= 1000 zł.
500	„	*c*	po	2 zł.	= 1000 zł.
2000	„	*d*	po	1 zł.	= 2000 zł.
				Razem	= 9000 zł.

[1]) R. Borodi, The Distribution Age, A study of the economy of modern distribution, 1927, s. 153 in.

b) Przy nagłym wzroście zapotrzebowania na dobro *a*, a zmniejszeniu się na pozostałe dobra, wymiana ukształtuje się w ten sposób:

1000	sztuk	*a*	po 7 zł.	=	7000 zł.
100	„	*b*	po 5 zł.	=	500 zł.
500	„	*c*	po 1 zł.	=	500 zł.
2000	„	*d*	po 0.5 zł.	=	1000 zł.
			Razem	=	9000 zł.

c) Po dostosowaniu się produkcji do nowego zapotrzebowania:

1200	sztuk	*a*	po 5 zł.	=	6000 zł.
80	„	*b*	po 10 zł.	=	800 zł.
400	„	*c*	po 2 zł.	=	800 zł.
1400	„	*d*	po 1 zł.	=	1400 zł.
			Razem	=	9000 zł.

Ponieważ siła nabywcza konsumentów, w myśl przyjętego założenia, pozostaje niezmieniona, nagła zmiana zapotrzebowania nie wywoła w żadnym z tych wypadków zmiany ogólnej ceny wymienionych zasobów. W drugim wypadku, pod wpływem wspomnianej okoliczności, nastąpiła zarówno zmiana cen jednostki, jak i zmiana ceny poszczególnych zasobów. W wypadku trzecim rynek zastosował się do zmiany zapotrzebowania. Wyprodukowano i dostarczono na rynek więcej dóbr *a*, a mniej dóbr *b*. *c* i t. d. W ostatecznym rezultacie ceny poszczególnych towarów wróciły do dawnej równowagi, a zmieniła się tylko ilość wyprodukowanych zasobów, przez to i ich cena. Zawsze jednak reprezentują one razem tę samą sumę.

Na tej podstawie moglibyśmy dojść do wniosku, że zmiana zapotrzebowania, o ile nie jest połączona ze zmianą siły nabywczej konsumentów, to znaczy z przeobrażeniami w ich produkcji, nie jest w możności wywołać trwałej zmiany równowagi cen; po chwilowem wstrząśnieniu, wracają one do dawnego poziomu. Konsumenci nabywają obecnie więcej dóbr jednego rodzaju, a mniej dóbr innych rodzajów. Podaż dostosowała się do rozmiarów zapotrzebowania.

Wynikałoby z tego, że trwała zmiana stosunku wymiennego, powstanie nowej równowagi układu gospodarstwa społecznego, w której także i stosunek wymienny się zmieni, może nastąpić tylko wtedy, gdy zmienią się warunki produkcyjne, gdy wartość gospodarcza ulegnie zmianie; możemy tu użyć wyrażenia, którego treść później wyjaśnimy: gdy zmienią się koszty produkcji. A więc zapotrzebowanie określałoby, *ile* sztuk poszczególnych rodzajów dóbr będzie wyprodukowanych, określałoby *rozmiary* produkcji poszczególnych towarów. A zaś koszt produkcji określałby, *jaka* jest *cena* jednostek poszczególnych dóbr, według jakiego stosunku odbywa się wymiana.

Używamy wciąż trybu warunkowego. Nietylko dlatego, że nie znamy jeszcze dokładniej pojęcia kosztu produkcji, ale przedewszystkiem dlatego, że uogólnienie powyższe wtedy byłoby trafnem, gdyby pod wpływem zmian w zapotrzebowaniu nie dochodziły do głosu wyższe lub niższe koszty produkcji.

Czysto teoretycznie biorąc, wchodzą tu w rachubę następujące ewentualności: a) produkcja odbywa się przy stałych kosztach; b) przy kosztach wzrastających; c) wreszcie przy kosztach malejących. Oto kilka przykładów, które dowodzą, że zmiana zapotrzebowania może uczynić aktualnemi inne niż przedtem koszty, a przez to wywołać trwałą, nietylko przelotną, zmianę ceny jednostki dobra.

Przypuśćmy, że dotychczas produkowano i wymieniano 1000 sztuk jakiegoś towaru. Z tych lub innych przyczyn podwoiło się zapotrzebowanie na ten towar. Po dostosowaniu się produkcji do tego zwiększonego zapotrzebowania, cena jednostki nie musi wrócić do dawnego poziomu. Albowiem może się zdarzyć, że nie powiększy się ilość warsztatów, które ten towar produkują, lecz istniejące rozszerzą swoją produkcję. Ponieważ nie wzrosną odpowiednio koszty zarządu, lokalu, reklamy i t. d., cena jednostki może się obniżyć; producenci będą ten towar sprzedawali po niższej cenie, w obawie przed konkurencją.

Inny wypadek: skutkiem wzrostu potrzeb na jakiś artykuł jego konsumcja, a przez to i produkcja, przybiera charakter szerszy. Wtedy wejdą w zastosowanie inne metody produkcyjne, np. zamiast pracy ręcznej, produkcja maszynowa. Wywoła to gruntowne zmniejszenie kosztów produkcji jednostki dobra.

Zmiany, wywołane przez wzrost zapotrzebowania, mogą iść w przeciwnym kierunku. Zmieniła się na trwałe moda, np. na perły, których więcej się używa na ozdoby, niż dawniej. Produkcji pereł nie można powiększyć dowolnie, zależy ona od warunków naturalnych. Wtedy wzrost ceny pereł utrzyma się na trwałe, bo koszty ich produkcji nie są stałe, lecz wzrastają w miarę wzrostu zapotrzebowania.

W ten sposób analiza wpływu wartości konsumcyjnej na cenę towaru doprowadziła nas do uwzględnienia warunków, w których się odbywa produkcja. Natknęliśmy się już na pojęcie kosztów produkcji, które trzeba dokładniej wyjaśnić.

ROZDZIAŁ VI.

Wartość gospodarcza a cena.

1. Wartość gospodarcza w gospodarstwie odosobnionem.

Znamy już z rozdziału II pojęcie wartości gospodarczej, to znaczy wartości, według której jednostka ocenia przedmioty w trakcie swojego gospodarowania. Bardzo wyraźnie ta ocena wystąpi w fikcyjnym przykładzie gospodarstwa odosobnionego. Dlatego skorzystajmy z tego przykładu, by ułatwić sobie dalsze rozumowania.

Robinson, który wylądował na odludnej wyspie, zdołał ocalić z sobą zegarek. Oddaje on mu wielkie usługi. Zegarek ten ma dla niego tylko wartość konsumcyjną; nie potrafi ten rozbitek wytworzyć nowego zegarka. Jeżeli ten zegarek mu zginie, to dozna on straty wartości, odpowiadającej użytkom, które miał z zegarka. Przypuśćmy jednak, że Robinson zbudował sobie chatę własną pracą. Wielka burza zniszczyła tę chatę doszczętnie. Robinson dozna pewnej straty, ale ta strata nie będzie określona przez wartość konsumcyjną, lecz przez wartość gospodarczą; nie przez wysokość znaczenia, jakie ten przedmiot miał i ma dla zaspokojenia potrzeb jednostki, lecz wedle znaczenia, które ma dla niej to wszystko, co trzeba poświęcić, by ten przedmiot wytworzyć. Robinson swojej straty nie będzie oceniał według niewygód i niebezpieczeństw, połączonych z mieszkaniem pod gołem niebem; za stratę swoją będzie on uważał swój trud i pracę, potrzebną do zbudowania nowego domu, względnie zużycie materjałów przy budowie, o ile one są dla niego cenne.

W ten sposób ocenia on wszystkie dobra konsumcyjne, które sam wytwarza, których zastąpienie, w razie ich braku, nie sprawia mu trudności. Podobnie oceniane są i dobra, które służą do dalszej produkcji, np. zwierzę pociągowe, łódź, wiosło, łuk i strzały. Ponieważ w gospodarstwie Robinsona wszystkie te dobra są rezultatem jego pracy, możnaby przypuścić, że on ocenia wartość gospodarczą dóbr według ilości pracy, poświęconej na ich uzyskanie.

Niewątpliwie w gospodarstwie odosobnionem praca jest miarą gospodarczej wartości. Wszelako nie można, nawet gdy chodzi o odosobnionego gospodarza, który własną pracą zdobywa środki zaspokojenia swoich potrzeb, stosować tej miary zbyt bezwzględnie. Nie w każdym wypadku ta praca jest jednorodną ilością, której godzina jest równą innej godzinie. Niektóre rodzaje pracy mogą sprawiać Robinsonowi przyjemność, np. polowanie. Wtedy woli on polować przez 10 godzin, niż np. zrywać banany przez czas o połowę krótszy. Albo też pewne prace są połączone ze szczególnym trudem, względnie z niebezpieczeństwem dla zdrowia. Godziny takiej pracy nie będzie on traktował tak samo, jak godzinę pracy zwyczajnej. Czynnikiem różniczkującym pracę, może się okazać także i to, czy dana praca musi być dokonana odrazu, czy też można ją dokonać w pewnych przerwach, pozwalających na odpoczynek. Czem innem jest 16 godzin pracy, poświęconej na połów ryb, który wymaga nieprzerwanego wysiłku, a czem innem 16 godzin, które można odrobić za kilku nawrotami.

Ale abstrahujmy od tych różnic i wahań. Przypuśćmy, że ów Robinson nie robi wielkiej różnicy między jednym a drugim rodzajem pracy. Otóż chociażby ta praca miała dla niego charakter ilościowy, nie może on traktować jej w jednakowy sposób, bez względu na to, czy jest to piąta, czy piętnasta godzina pracy dziennej. Praca może przez pewien czas nie sprawiać wielkiego trudu, ale po pewnym czasie wystąpi znużenie, które uczyni np. dziesiątą godzinę pracy bez porównania bardziej uciążliwą, aniżeli poprzednie; dwunasta godzina będzie już wymagała jeszcze większego wysiłku; aż wreszcie dojdzie się do punktu, w którym dalsze przedłużanie pracy stanie się niemożliwością.

Nie wchodzi tu w rachubę zupełnie jednolite zjawisko „trudu" pracy. Albowiem różne czynniki się na nie składają. Najpierw czysto fizyczne zmęczenie, np. natężenie muskułów, które domagają się odpoczynku. Następnie znużenie jednostajnością wysiłku, albo poprostu znudzenie pracą. Wreszcie uwzględnić trzeba także i sam czynnik czasu pracy. Praca, absorbująca czas, zabiera go innym przeznaczeniom. Gdy ktoś pracuje zbyt długo, odczuwa dlatego dotkliwie ten ciężar, że nie ma już czasu na dostateczne zaspokojenie innych potrzeb; na sen, na rozrywki te lub inne, na życie religijne, umysłowe, rodzinne czy towarzyskie.

Otóż nasz Robinson, prowadząc celowo swoją działalność, dojdzie do punktu, w którym wartość konsumcyjna rezultatu jego pracy zrówna się z wartością gospodarczą wysiłku, ze znaczeniem, które ma dla niego sama praca. Z początku pracuje bardzo chętne, gdyż nie czuje się zmęczony, jego energja fizyczna i umysłowa nie jest jeszcze zużyta, a musi zaspokoić swoje najpilniejsze potrzeby, obronić się przed głodem i chłodem. W tych pierwszych stadjach rozpiętość między wartością konsumcyjną i wartością gospodarczą jest bardzo duża. Ale stopniowo ta rozpiętość maleje. Albowiem w miarę, jak coraz więcej dóbr jest wytworzonych, dochodzą do zaspokojenia potrzeby coraz słabsze.

A równocześnie zjawiają się coraz większe dolegliwości, związane z dalszym wysiłkiem, linja trudu idzie ku górze.

Dochodzi się wreszcie do punktu, w którym użyteczność, jaką przedstawia wytworzone dobro, skrzyżuje się ze znaczeniem wysiłku produkcyjnego. Innemi słowy, w tym punkcie wartość konsumcyjna zrówna się z wartością gospodarczą. W tym punkcie ów Robinson zakończy swoją pracę. Ta ostatnia godzina daje wynik, pokrywający już potrzebę stosunkowo słabą; równocześnie znużenie pracą występuje bardzo silnie. Gdyby ktoś zmusił Robinsona do pracowania o godzinę dłużej, to zmusiłby go do pracowania w warunkach, w których praca przestaje mu się opłacać, gdyż większą ofiarę ponosi, pracując dłużej, niż odnosi korzyści z wytworzenia dodatkowego dobra.

To dobro, uzyskane w tych warunkach, że zaspokaja potrzebę stosunkowo najsłabszą, przedstawia, wedle przyjętej terminologji, „krańcową użyteczność". A zaś wysiłek, wykonany w warunkach, w których uważa się go za stosunkowo największy, możemy nazwać krańcowym kosztem produkcji. Wyraźniej mówiąc, ów Robinson doprowadzi swoją pracę do tego punktu, w którym *najniższa użyteczność* zrówna się z *najwyższym kosztem produkcji*

Oczywiście, że zarówno ta użyteczność, jak i koszt produkcji, gdy mamy na myśli gospodarstwo jednostki, jej dążenie do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb, ma znaczenie czysto subjektywne. Jest to koszt produkcji u *jednostki;* ona sama, według swoich potrzeb, zdolności, zapatrywań życiowych i warunków, w których się znajduje, ocenia wielkość tego kosztu; ona sama rozstrzyga, kiedy ten koszt jest większy a kiedy największy, który koszt ma być najwyższym, podobnie, jak rozstrzyga o wielkości użyteczności.

2. Wartość gospodarcza u jednostki, uczestniczącej w układzie gospodarstwa społecznego.

Przenieśmy się obecnie z wyspy Robinsona do stosunków wymiennych. Jak będzie jednostka, która rozwija swoją działalność na tle daleko posuniętego podziału pracy, oceniała wartość gospodarczą? Jakie jej gospodarstwo wykazuje podobieństwa i różnice z gospodarstwem Robinsona?

Uczestnik wymiany, podobnie jak i Robinson, dąży do tego samego celu. Chce on jaknajlepiej zaspokoić swoje potrzeby, i dlatego nie będzie dokonywał czynności, niezgodnych z zasadą gospodarności. A niezgodnem z tą zasadą byłoby osiąganie takiego wyniku, który jest mniej wart od tego, co się dla niego poświęca. A więc osiągnięta wartość konsumcyjna i tutaj musi się conajmniej zrównać z wartością gospodarczą.

Różnica zaś między gospodarstwem Robinsona a gospodarstwem uczestnika wymiany w tem się przedewszystkiem wyraża, że o ile Robinson porównywa dobra, służące do zaspokojenia jego potrzeb, a przez siebie wytworzone z wartością wysiłku, poświęconego na ich

uzyskanie, to uczestnik wymiany porównywać będzie swój dochód, zarobek, jego wysokość, z wartością swojego wysiłku. Porównania te nawet są łatwiejsze, o ile chodzi o gospodarstwo wymienne, występują wyraźniej. W układzie gospodarstwa społecznego każde dobro ma swoją cenę, zwykle wyrażoną w pieniądzu. Jednostka przez swój udział w tem gospodarstwie zdobywa fundusz, za który nabywa potrzebne jej dobra, fundusz określony w sposób jednolity. Ten dochód pieniężny reprezentuje dla jednostki zasób różnych użyteczności, stopniowo malejących.

A więc jednostka gospodarująca, która dopiero rozpoczyna pracę, będzie oceniała bardzo wysoko tego złotego, którego zarobi; zaspokaja on tak silną potrzebę, a trud jest tak mały! Ale im tych złotych jest więcej, tem słabsze potrzeby dochodzą do głosu, a tem praca jest bardziej uciążliwa i absorbująca. Dochodzi się wreszcie do punktu, w którym producentowi jest już wszystko jedno, czy ma pracować na zarobienie jeszcze jednego złotego, czy też pracy zaprzestać. Albowiem wartość konsumcyjna towaru, nabytego za tego ostatniego złotego, zaspokajającego stosunkowo najsłabszą potrzebę, czyli krańcowa użyteczność tego złotego, zrówna się z jego wartością gospodarczą, to znaczy z wysokością kosztu produkcji w tym punkcie. W ten sposób także, o ile chodzi o gospodarstwo jednostki, uczestniczącej w wymianie, *najniższa użyteczność zrówna się z największym kosztem.*

Twierdzenie to łatwo jest zilustrować szeregiem przykładów. Wyobraźmy sobie ulicznego posłańca, który za 1 zł. odnosi listy i przesyłki. Nie będzie się nad tem zastanawiał, czy przyjąć pierwsze, drugie lub trzecie zlecenie. Potrzeba mu paru złotych, by miał za co kupić chleba i zjeść obiad. Ale gdy wypadnie odbyć mu dziesiątą wędrówkę po odległych ulicach, to wtedy zmęczenie daje się we znaki, a równocześnie już zarobek dzienny jest dostatecznie duży. Nowy złoty, zaspokajający słabsze potrzeby, przy większem zmęczeniu, nie przedstawia dostatecznej atrakcji. Wtedy zrezygnuje on z dalszej dziennej pracy i pójdzie do domu. Albo weźmy przykład nauczyciela, żyjącego z lekcji. Nie zastanawia się on nad tem, czy przyjąć pierwsze 10 lub 15 godzin tygodniowo. Jeżeli za te 15 godzin dostaje 150 zł., to zabezpieczyłoby mu to zbyt skromne utrzymanie, by mógł się tem zadowolnić, a może więcej pracować bez wielkiego wysiłku. Gdy jednak ma już 30 godzin, to wtedy, przy dochodzie tygodniowym 300 zł., zastanawia się nad tem, czy warto jeszcze pracować szóstą godzinę dziennie. I zależy od siły potrzeb, od użyteczności, którą dla niego przedstawia dodatkowy zarobek i od tego, jakie są jego siły i wytrzymałość nerwowa i fizyczna, czy ograniczy się na tych 30 godzinach tygodniowo, czy też powiększy swoją pracę. W każdym razie dojdzie do takiej godziny, przy której zrównoważy się krańcowa użyteczność tych 5 zł., które jeszcze może zarobić, ze znaczeniem, które ma dla niego wysiłek, odpowiadający tej godzinie, z najwyższym subjektywnym kosztem produkcji.

Podobnie postępuje robotnik, pracujący na akord, rzemieślnik, przyjmujący zamówienia od klijentów, lekarz, przyjmujący chorych, dziennikarz, płatny od wiersza. Wszyscy oni dochodzą w pewnym punkcie do równowagi między krańcową użytecznością a najwyższym kosztem. Można powtórzyć to, co ogólnie sformułowaliśmy w drugim rozdziale: że wtedy, gdy działalność gospodarcza nie jest jeszcze zakończona, albo gdy jest możliwem podjęcie jej dla uzupełnienia zasobu dóbr konsumcyjnych, wartość przedmiotów oceniamy nie pozytywnie, wedle użyteczności dla nas danej sztuki dobra, wedle stopnia, w jakim ono zaspokaja naszą potrzebę, lecz według tego, co poświęcamy, by to dobro wytworzyć lub nabyć, czyli wedle kosztów uzyskania w najogólniejszem znaczeniu tego wyrazu.

Stwierdzenie tego faktu posłużyło wielu autorom, zwłaszcza anglo-amerykańskim, do tego, aby przeciwstawić się uogólnieniom tak zw. szkoły austrjackiej, która za decydującą uważa użyteczność dobra, specjalnie krańcową użyteczność. Tamci pisarze formułują teorję, która jest modyfikacją klaasycznego pojęcia kosztów produkcji, jako czynnika regulującego wartość, bo uwzględnia wyraźnie pierwiastki subjektywne. Ta teorja kładzie nacisk na ocenę wartości wedle „toil and trouble" („psychic cost"). Za kryterjum wartości uważa nie „utility", lecz „disutility", subjektywny koszt produkcji.

3. Użyteczność a koszty („utility v. disutility").

Pisarze, którzy pragną utrzymać uniwersalne znaczenie teorji krańcowej użyteczności, nie przeczą faktom, które przytoczyliśmy wyżej. Nie negują tego, że ocenia się nieraz wartość przedmiotu wedle kosztu jego uzyskania. Ale nie uznają tego, by ta ocena była czemś równorzędnem z oceną według krańcowej użyteczności. Starają się najpierw sprowadzić pojęcie kosztu do pojęcia krańcowej użyteczności. Koszt według nich, to tylko specjalna postać użyteczności.

Rozumują oni w ten sposób. Koszt, to pośrednia użyteczność. To użyteczność dóbr, które poświęcam dla uzyskania danego dobra. Następuje tu, zdaniem tych teoretyków, zastosowanie t. zw. prawa substytucji: dla oceny danego dobra nie jest rozstrzygającym jego bezpośredni użytek, lecz użyteczność dóbr, które je zastępują. To rozumowanie ma być w najzupełniejszej harmonji z zasadniczym punktem wyjścia teorji krańcowej użyteczności. Bo nie oceniamy dobra wedle tego, jakie znaczenie dla zaspokojenia naszych potrzeb ma każda jego jednostka, lecz według ofiary, którą ponosimy, rezygnując z zaspokojenia potrzeby, stosunkowo najsłabszej. Następuje więc pewne przesunięcie, zastąpienie jednego dobra przez drugie. Możnaby nawet odważyć się na to, by powiedzieć, że ta krańcowa użyteczność jest kosztem, który tu poświęcamy.

Jednakowoż takie rozumowanie jest zbyt ryzykowne. Zawiera ono pewne pomieszanie pojęć, a co gorsza faktów. Należy ściśle odróżnić wypadek, w którym mamy do rozporządzenia pewien, ściśle

ograniczony zasób dóbr pewnego rodzaju, od wypadku, w którym ten zasób możemy powiększyć na drodze działalności gospodarczej, w którym możemy wytworzyć jednostkę dobra, jakiej nam potrzeba.

W wypadku pierwszym oceniamy, jak wiadomo, jednostkę dobra wedle potrzeby najsłabszej, która jeszcze doznaje zaaspokojenia; wartość konsumcyjną całego zasobu wedle użyteczności, którą przedstawiają poszczególne dobra. Ale jak się przedstawia rzecz wtedy, gdy działalność gospodarcza nie jest jeszcze zamknięta?

Przypatrzmy się temu na przykładzie praktycznym. Nauczyciel, zarobkujący przez udzielanie lekcji, dochodzi do punktu, w którym najniższa użyteczność godzinnego zarobku zrówna się z kosztem produkcji, z ofiarą, którą on ponosi. A więc ceni on użyteczność tych pięciu złotych, które może zarobić, według subjektywnego kosztu. Czy możemy powiedzieć, że ta ostatnia godzina pracy, to jest użyteczność dóbr, które on poświęca?

Rozumuje się w ten sposób. Ów nauczyciel mógłby tę godzinę poświęcić na co innego. Na odpoczynek, rozrywki, sprawiające mu przyjemność, na pracę umysłową. A tymczasem udziela nudnej lekcji. A więc poświęca on użyteczne dla siebie zużytkowanie czasu. Niewątpliwie to poświęca. Ale czy ofiara, którą ów nauczyciel ponosi, pracując o jedną godzinę więcej, wyraża się tylko w tem, że nie może spędzić przyjemniej dla siebie tej godziny?

Otóż na subjektywny koszt produkcji składają się najrozmaitsze pierwiastki. Zrezygnowanie z „użyteczności" tego czasu, jeżeli tak wolno się wyrazić, to znaczy zrezygnowanie z przeznaczenia go na co innego, co dla gospodarującej jednostki oznacza już bezpośrednie zaspokojenie jej potrzeb, jest tylko jednym, ale nie jedynym pierwiastkiem składowym subjektywnego kosztu. Gdy nauczyciel pracuje jedną godzinę więcej, to nietylko urywa tę godzinę innym zajęciom, już niezarobkowym, lecz także dokonywa pewnego wysiłku. Zużywa swoją energję fizyczną i umysłową. Męczy się i nudzi tą pracą. Nietylko poświęca inną użyteczność, lecz poświęca także i to, co dla niego jest czemś więcej, niż bezużytecznem, bo nużącem, a czasem nawet dla zdrowia szkodliwem. Podobnie dzieje się u robotnika, który pracuje dodatkową godzinę. Dla niego perspektywa innego zużycia tego czasu może nie przedstawiać zbyt silnej atrakcji; natomiast odczuwa bardzo silnie znużenie fizyczne, męczy go jednostajność wysiłku, dokonywanego już przy tym samym warsztacie od szeregu godzin. Lekarz, który udaje się do chorego, po całodziennej pracy, prócz czasu, poświęconego na tę wizytę, bierze na siebie nieprzyjemność przebywania w przykrej atmosferze, naraża swoje życie, gdy zachodzi wypadek zakaźnej choroby.

Dlatego też nie możemy sprowadzić kosztu do użyteczności. „Koszt subjektywny", który jednostka przy pracy ponosi, jest czemś samodzielnem. Użytecznem jest tylko to, co zaspokaja nasze potrzeby. Koszt jest czemś odwrotnem. Oznacza on poświęcenie czegoś dla

zdobycia środków, które nasze potrzeby zaspokajają. Gdy człowiek pracuje w „pocie czoła", to on nietylko rezygnuje z użyteczności czasu, który mógłby na co innego obrócić, lecz zdobywa się na pozytywny wysiłek, ponosi trud, którego nie można nie uwzględniać.

4. Jak częstą jest ocena wartości wedle subjektywnych kosztów.

Niektórzy przedstawiciele teorji krańcowej użyteczności, jak np. Böhm-Bawerk, starają się osłabić znaczenie argumentacji swoich przeciwników przez wskazanie na to, że wypadki, które oni biorą pod uwagę, mają charakter wyjątkowy. Pisze on w ten sposób: „Jest istotnie słusznem, gdy się mówi, że koszty rządzą wartością. Lecz trzeba mieć zawsze świadomość granic, w których to „prawo" ma znaczenie i źródła, z którego ono czerpie swoją siłę. Jest to *popierwsze* tylko *partykularne* prawo. Ma znaczenie tylko o tyle, o ile jest możliwem wedle upodobania i w odpowiednim czasie dostarczyć przez produkcję dóbr zastępczych. Gdy braknie sposobności do zastąpienia, mierzy się wartość każdego produktu wedle pośredniej krańcowej użyteczności jego gatunku..." Streszczając swoje wywody, pisze dalej Böhm-Bawerk: „W mniejszości wypadków, które uważam za mało liczne i znaczące, zależy odpowiednia korzyść dla dobrobytu (Wohlfahrtsgewinn) od uniknięcia trudu, pozostającego w tyle za pozytywną krańcową użytecznością, przez którego podniesienie moglibyśmy zdobyć sobie w danym wypadku dobro i jego wyższą krańcową użyteczność, i postępując racjonalnie, w każdym razie je zdobylibyśmy. W tej mniejszości wypadków szacujemy dobra według wielkości *trudu uzyskania,* zaoszczędzonego przez ich posiadanie, lub według „kosztów" w znaczeniu osobistych ofiar w trudzie, uciążliwości i t. d.".

„Partykularne" prawo niemniej jest prawem. Spór przy takiem postawieniu rzeczy może dotyczyć zakresu jednego i drugiego prawa (to znaczy krańcowej użyteczności i kosztu). Böhm-Bawerk twierdzi, że to drugie prawo znajduje zastosowanie tylko wtedy, gdy zastąpienie dobra, którego wartość oceniamy, jest możliwem bez trudności przez działalność produkcyjną. I stara się na przykładach wykazać, że to zdarza się niezbyt często, że to jest raczej wyjątek.

Wskazuje w szczególności na to, że robotnik nie może dowolnie powiększać swojej ilości pracy. Ma do wyboru: albo pracować przez określoną ilość godzin, za określone wynagrodzenie, albo wogóle nie pracować. Czyli, że w ogromnej większości wypadków nie da się zastosować wysiłku produkcyjnego do stanu potrzeb z odpowiednią elastycznością. W podobnem położeniu jest urzędnik, pracujący za wynagrodzeniem, jednostronnie określonem i w narzuconych mu warunkach; architekt, który może w jednym roku tylko parę robót wykonywać, a ich rozmiary i rozmiar są określone przez klijentów. Nie może więc on w swojej pracy wprowadzić stopniowania, uzupełniać

brakujące mu dobra przez dodatkowe godziny pracy i tym trudem mierzyć ich wartość.

Nie można oprzeć się wrażeniu, że Böhm-Bawerk i jego szkoła dopuszcza się pewnej przesady w przedstawianiu wypadków, w których wartość jest jest określona przez subjektywny koszt, jako wypadków wyjątkowych, pozbawionych większego znaczenia. Niewątpliwie nie można twierdzić, że ów posłaniec uliczny, który zastanawia się nad tem, czy ma zarobić jeszcze jednego złotego, przedstawia typ, przeważający w gospodarstwie współczesnem. Ale nawet robotnik, pracujący określoną ilość godzin za płacę, określoną w stosunku do całości, ma możność zarobkowania w dodatkowych godzinach. Może on powiększyć wydajność swojej pracy, gdy chce zarobić na premję. Urzędnik, który ma stałą posadę, nieraz ocenia użyteczność swojego zarobku wedle godziny zajęcia ubocznego, którem uzupełnia swój dochód.

Nie możemy ściśle określić, w wielu razach wchodzi w grę dochód jako coś stałego, a w wielu razach ten dochód jest podzielny, przez co można porównywać drobną nawet jednostkę krańcowej użyteczności z najwyższym subjektywnym kosztem. Trzebaby było sięgnąć do statystyki. A zresztą te rzeczy są zmienne, zależnie od warunków czasu i miejsca. Przypuśćmy, że upowszechnia się ogromnie praca na akord, że rozluźniają się normy, regulujące czas pracy i jej wynagrodzenie; wtedy teorja Böhm-Bawerka musiałaby uledz modyfikacji; drobna mniejszość wypadków, przez nią przewidzianych, stałaby się większością, a dotychczasowa większość — mniejszością. Otóż jeżeli teorja ma mieć ogólne zastosowanie, nie możemy wdawać się w zbyt dokładne określanie proporcji między różnemi wypadkami. Wystarczy, gdy stwierdzimy, że zachodzą i jedne i drugie.

Ale poddajmy uwadze wypadki, które Böhm-Bawerk uważa za typowe, w każdym razie za ogromnie przeważające. Jednostka gospodarująca nie ma możności podzielenia swojej działalności gospodarczej na drobne części i odpowiednio do tego nie może ona określać znaczenia poszczególnych dóbr, które pokrywają jej potrzeby, przez subjektywny koszt produkcji. Jej dochód jest całością, a więc musi ona cenić poszczególne dobra według krańcowej użyteczności, według potrzeby najsłabszej, która jeszcze znajduje zaspokojenie. Np. robotnik, pracujący 8 godzin dziennie — ustawodawstwo fabryczne nie pozwala mu pracować więcej — zarabia na tydzień 100 zł. Ten zarobek tygodniowy rozdziela on na różne zapotrzebowania. Jeden złoty będzie on oceniał według jego krańcowej użyteczności, według stosunkowo najsłabszej potrzeby. Gdy np. poniesie on stratę 10 zł. z tego zarobku, nie może jej uzupełnić przez dodatkową pracę, lecz musi odmówić sobie zaspokojenia potrzeb stosunkowo najsłabszych. Nie określa więc tej wartości przez subjektywny koszt produkcji, przez trud, jakiego wymaga zarobienie dodatkowych 10 zł.

Ale i w tym wypadku ocena według kosztów nie traci całkowicie zastosowania. Jak np. ów robotnik będzie cenił swój cały zarobek tygodniowy? Nie wedle całkowitej użyteczności, bo jeżeli mu np. ktoś ukradnie te 100 zł., to przecież on nie zdecyduje się na śmierć głodową, lecz albo sprzeda ruchomości domowe, albo zapożyczy się i odrobi przez dodatkową pracę, względnie poszuka sobie pracy lepiej wynagradzanej. Dochód robotnika w fabryce, w naszym przykładzie jest czemś stałem. Ale robotnik nie jest związany z jednem miejscem, z jedną pracą. Zawierając umowę o pracę, porównywa on ogólną użyteczność, którą przedstawia dla niego praca, z wysokością trudu, który przedstawia praca, z jej warunkami i właściwościami.

I wtedy element kosztu dochodzi do swojego znaczenia. Robotnik woli czasami wziąść pracę uciążliwszą, bardziej niebezpieczną dla zdrowia, byle lepiej płatną; innym razem woli pracę lżejszą, choć gorzej wynagradzaną. Długość czasu pracy, jej rodzaj, warunki, w których się odbywa — to wszystko składa się na „koszt", z którym się liczy robotnik. Z pośród wszystkich możliwości zatrzymuje się na tej, w której osiąga on największą nadwyżkę ogólnej użyteczności nad kosztem (co niekoniecznie oznacza pracę najlepiej wynagradzaną). W każdym razie ceni on płacę, którą otrzymuje, według subjektywnego kosztu.

Porównanie użyteczności z kosztem rozstrzyga o wyborze zajęcia. Skłania ono do zmiany zajęć dotychczasowych, do przerzucenia się do nowej pracy. Czynniki te wchodzą w rachubę przy wyborze zawodu — liczą się z tem rodzice, kształcący swoje dzieci. „Koszt" wchodzi w zastosowanie wszędzie tam, gdzie prowadzi się działalność gospodarczą, a nie następuje jeszcze bezpośrednie zaspokojenie potrzeb. Niewątpliwie w bardzo wielu wypadkach nie może doprowadzić gospodarująca jednostka do ścisłego i dokładnego zrównania krańcowej użyteczności z krańcowym subjektywnym kosztem. Bo nie zawsze dochód jest dostatecznie podzielny i działalność gospodarcza nie da się wykonywać w ułamkowych cząstkach. Ale to nie znaczy, że ocena wedle subjektywnego kosztu ma charakter wyjątkowy.

5. *Czynniki, które określają koszt subjektywny.*

W poprzednim rozdziale zastanawialiśmy się nad tem, jakie okoliczności wywołują zmianę użyteczności, w rezultacie zmianę zapotrzebowania. Obecnie wypada nam się zająć analogicznie czynnikami, wpływającemi na zmianę kosztu subjektywnego.

Już zdotychczasowych wywodów wynika, że pojęcie „kosztu" jest pojęciem złożonem. Terminy: „toil and trouble", „Leid und Plage", niezupełnie zresztą oddają to pojęcie, gdyż wchodzą tu w grę najrozmaitsze okoliczności. Nietylko zmęczenie fizyczne i nerwowe, lecz także i ocena rodzaju pracy przez producenta. Niejednokrotnie się zdarza, że robotnik każe sobie więcej płacić za jakąś pracę dlatego, że ta praca uchodzi za coś mało zaszczytnego, za coś, co niejako obniża po-

zycję socjalną robotnika. Np. wiele zajęć, polegających na oddawaniu usług osobistych, nie wymaga ani specjalnych kwalifikacji, ani też wielkiego fizycznego wysiłku; mimo to te zajęcia muszą być względnie dobrze płatne, gdyż, zwłaszcza w niektórych społeczeństwach, niechętnie się ludzie do nich garną. Z drugiej strony w bardzo wielu wypadkach wewnętrzna wartość pracy, pozycja socjalna, którą daje jej wykonywanie, działa jako czynnik, który obniża ciężar wysiłków z nią połączonych. W wielu krajach wynagrodzenie urzędników dlatego mogło być niskie, że urzędnicy niejako dodatkowe wynagrodzenie znajdowali w tem, że byli urzędnikami, czemś lepszem od innych. Wynagrodzenie profesora uniwersytetu jest często niższe, niż wynagrodzenie profesora tańca. Pochodzi to między innemi stąd, że praca uniwersytecka ma specjalne atrakcje, co obniża subjektywny koszt, połączony z jej wykonywaniem.

Nie można tu wyliczyć tych różnych czynników, określających subjektywny koszt pracy. Ale trzeba zdać sobie sprawę z najogólniejszych typów zmian, którym ten koszt podlega, z czynników, wywołujących te zmiany. Otóż mogą one mieć albo charakter czysto subjektywny, albo też wywoływane są przez objektywne okoliczności.

Przypuśćmy, że skutkiem zmiany nastrojów, panujących w sferach robotniczych, pewien rodzaj pracy, np. usługi osobiste, zaczyna uchodzić za coś szczególnie uciążliwego. Wpłynie to oczywiście na subjektywny koszt tej pracy. Albo przypuśćmy, że przez społeczeństwo przechodzi tak zw. „vague de paresse", wywołana np. powojennem znużeniem. Wtedy ludzie tracą chęć do pracy, starają się skrócić jej czas, obniżają swój wysiłek. A znowu, gdy otwierają się lepsze możliwości oszczędzania, zabezpieczenia swojej przyszłości, wtedy wraca ochota do pracy, podnosi się jej wydajność, przyjmuje się chętnie pracę w dodatkowych godzinach. W okresach ogólnej niepewności słabnie chęć czynienia wysiłków, obliczonych na dłuższą metę, które dopiero po wielu latach mogą przynieść swoje owoce; podnosi się wtedy koszt tych rodzajów pracy, a natomiast obniża koszt prac o charakterze spekulacyjnym, garną się do nich liczne masy.

Oczywiście, że tych wszystkich wypadków zmiany kosztu, których źródło tkwi w psychice społecznej, w nastrojach gospodarujących jednostek, niepodobna jest wyczerpać; nie może się tem, naszem zdaniem, zajmować teorja, gdyż należy to do psychologji społeczno-gospodarczej. Podobnie też tylko kilku przykładami możemy scharakteryzować zmiany kosztu, których źródło tkwi w objektywnych warunkach produkcji, możnaby powiedzieć w jej technicznych warunkach. Np. jeżeli przyjdą wielkie mrozy, to wtedy praca na otwartem powietrzu staje się szczególnie uciążliwą, podnosi się jej koszt. I naodwrót robotnik, który pracuje w fabryce dobrze urządzonej, przewietrzanej, pełnej powietrza i światła, może mieć subjektywny koszt mniejszy niż robotnik, pracujący w złych warunkach. Zmianę subjektywnych kosztów wywołała także i zmiana samej techniki pracy.

Np. tak zw. tayloryzacja wpływa niewątpliwie, tak czy inaczej na koszt subjektywny, gdyż nietylko wynik pracy przy przeprowadzeniu tego systemu jest inny, lecz również zmienia się i rodzaj pracy, zmienia się sposób jej wykonywania. Robotnik, po zastosowaniu tayloryzacji, inaczej musi odczuwać koszt subjektywny pracy, aniżeli odczuwał przedtem. Znana praca K. Büchera podaje przykłady, jaki skutek dla wydajności pracy i jej ciężaru ma rytmiczne jej wykonywanie.

Te wszystkie okoliczności mogą wywołać zmianę kosztu. A nie trzeba już wspominać o różnych technicznych przeobrażeniach, które już bezpośrednio podnoszą wydajność wysiłku i jego rezultatu. Wtedy jednak nie mamy do czynienia z czystą zmianą subjektywnego kosztu, lecz już z przeobrażeniem się jednego rodzaju pracy na inny; zmiany te mają charakter jakościowy. Gdy stosuje się przy pracy maszynę, której się przedtem nie stosowało, to wtedy już jest nowy rodzaj pracy.

6. Zmiany użyteczności a zmiany kosztu.

Wskazaliśmy już poprzednio, że nie można sprowadzać kosztu do użyteczności, że są to odrębne pojęcia. Ale z tego nie wynika, że między niemi niema oddziaływania i wzajemnej zależności. Człowiek jest równocześnie producentem i konsumentem. Gdy zaspokaja swoje potrzeby, to nie zapomina o produkcji, o działalności, która mu dostarcza środków ich zaspokojenia. I naodwrót zawsze w trakcie działalności gospodarczej pamięta o tem, że jej celem jest konsumcja.

W poprzednim rozdziale przyjęliśmy założenie, że konsument rozporządza określonym z góry funduszem konsumcyjnym, którego nie powiększa już przez działalność gospodarczą. Chodziło nam o zbadanie tego, jak same zmiany w kierunku i rodzajach konsumcji, same zmiany wartości konsumcyjnej oddziaływują na układ gospodarstwa społecznego. Ale stałość funduszu konsumcyjnego nie jest regułą w życiu gospodarczem. Należy wziąć pod uwagę wypadki, w których konsument, będący równocześnie producentem, powiększa lub zmniejsza swoją działalność gospodarczą i przez to wywoływa zmiany w układzie gospodarstwa społecznego.

Nie każdej zmianie wartości konsumcyjnej odpowiada zmiana w kosztach produkcji tego konsumenta, gdyż może on wogóle nie zajmować się żadną produkcją (np. jednostka, żyjąca ze stałej renty). Ale każda zmiana po stronie kosztów produkcji wywoływa zmianę po stronie użyteczności. Przypuśćmy, że u jakiejś jednostki podnosi się koszt produkcji. Nie chce ona pracować w dotychczasowych warunkach, uważa, że trud jest zbyt wielki w stosunku do zarobku. Ogranicza ilość godzin pracy. Przez to zmniejsza się jej dochód. Zmniejszenie się dochodu oznacza automatyczne zmniejszenie się użyteczności; odpadnie zaspokojenie niekórych potrzeb. Zrównanie się najniższej użyteczności z najwyższym kosztem nastąpi w innym, niż przedtem punkcie. Albo też dana jednostka powiększa ilość swojej pracy. Wte-

dy dojdą do zaspokojenia potrzeby słabsze, podnosi się ogólna użyteczność.

Możemy więc powiedzieć: jeżeli zmiana subjektywnego kosztu produkcji wywoła zmianę ceny, a przez to i zmianę dochodu jednostki, to eo ipso zmienia się wartość konsumcyjna.

Wstrząśnienie równowagi między najniższą użytecznością, a najwyższym kosztem subjektywnym jednostki może mieć swoją bezpośrednią przyczynę albo po stronie użyteczności, albo po stronie kosztów. Np. potrzeby jednostki wzrastają. Chce ona więcej zarobić. Wtedy pracuje dłużej. A więc wzrost potrzeb wywołał obniżenie się kosztu. Albo też może się zdarzyć, że jednostka nabiera większej ochoty do pracy, wzmagają się jej siły, poprawia się jej stan zdrowia. Wówczas powiększy swoją działalność produkcyjną, a przez to i rozmiary użyteczności, którą daje jej praca.

Jednakowoż wpływ czysto ilościowych zmian po stronie kosztów jest mocno ograniczony. Na tej drodze, że jednostka będzie wykonywała więcej tej samej pracy, że będzie dłużej pracowała, niewiele da się uzyskać. Gruntowne przeobrażenia zachodzą tylko wtedy, gdy gospodarująca jednostka, czy to pod wpływem wzrostu potrzeb, czy to dzięki własnemu popędowi twórczemu, zmienia jakościowo koszt produkcji, gdy wprowadza do niej ulepszenia, nową organizację techniczną i handlową, gdy robi wynalazki, zmniejszające koszty produkcji. Jednostka, chcąc więcej zarobić, wytwarza taniej istniejące dobra, albo też rzuca na rynek nowe dobra i zyskuje zbyt dla nich. Tylko w tego rodzaju wypadkach mogą zajść gruntowne zmiany w układzie gospodarstwa społecznego, tylko wtedy jej potrzeby znajdą pełniejsze zaspokojenie.

Producent nie zapomina oczywiście o swoich potrzebach. Ale rozwijając swoją działalność gospodarczą, zmieniając jej rodzaj i kierunki, nie myśli przeważnie, w dzisiejszych warunkach, o zaspokojeniu konkretnej potrzeby. W takiem położeniu byłby odosobniony gospodarz, który na każdym kroku doznaje uczucia konkretnego braku i wysila się nad tem, by ten brak zaspokoić. Natomiast w ustroju, opartym na wymianie, jednostka uzyskuje dochód, wyrażony zwykle w ogólnej postaci: w pieniądzu. I w tym ustroju gospodarująca jednostka często traci z oczu konkretne cele swojej konsumcji, nie zastanawia się nad niemi, prowadząc działalność zarobkową. Cały swój wysiłek skierowuje ku temu, by mieć jak największy dochód czysty, by rozporządzać jak największą sumą pieniędzy.

I zdarza się czasami, że jednostka ma większy dochód, niż wymagałoby tego zaspokojenie jej potrzeb najbardziej nawet wyszukanych. Pracuje bardzo gorliwie nad powiększeniem tego dochodu, chociaż nie wchodzą tu w rachubę jej potrzeby teraźniejsze i przyszłe. Ale w tych wypadkach — że one są realne, o tem pouczają życiorysy miljarderów amerykańskich — chodzi o to, by we współzawodnictwie gospodarczem dać wyraz aktywności jednostki, by zająć w niem pierw-

sze miejsce. Wtedy władza, znaczenie, którą daje pieniądz wysuwa się na plan pierwszy, a nie bezpośrednie korzyści, płynące z pieniądza. A więc samo posiadanie wielkiego majątku, kontrola nad ważnemi gałęziami produkcji, jest sui generis ponętą, dla zaspokojenia której się pracuje.

Niewątpliwie wielu ludzi zarabiać chce, ile tylko może, nie zastanawiając się nad tem, jakie potrzeby dzięki temu zarobkowi znajdą zaspokojenie. Ale ostatecznie aktywność ludzkiego organizmu ma swoje granice, nie do każdej pracy jest zdolny każdy człowiek, i wcześniej czy później dochodzi do punktu, w którym stosunkowo najniższa użyteczność dochodu zrówna się z kosztem jego uzyskania. A w trakcie tej działalności nieustannie użyteczność wpływa na koszt, a koszty wpływają na użycie użyteczności.

7. Najwyższy koszt a ceny.

Pisarze, którzy za punkt wyjścia teorji wartości biorą zjawisko kosztu produkcji, przeprowadzają analogiczne rozumowanie, jak teoretycy krańcowej użyteczności. Cena towaru na rynku jest jedna, a różne są koszty jego produkcji, podobnie, jak różną jest jego użyteczność. A więc nie każdy koszt określa cenę, a tylko koszt krańcowy, to znaczy koszt stosunkowo najwyższy, przy którym jeszcze opłaci się produkować. W ten sposób niektórzy pisarze dochodzą do pojęcia „krańcowego" przedsiębiorstwa, „krańcowego" robotnika, względnie „krańcowego" kapitalisty. Albo też wskazuje się na to, że ten „kraniec" występuje w poszczególnych przedsiębiorstwach, że każde z nich prowadzi swoją produkcję do tego punktu, w którym już przestaje się opłacać dalsze jej rozszerzanie.

O tej teorji można powiedzieć to samo, co się powiedziało o zastosowaniu zjawiska krańcowej użyteczności do ceny. Tak jak użyteczność jest zjawiskiem subjektywnem, tak samo i koszt produkcji. Jednostka produkująca porównywa wynik osiągnięty z ofiarami, których wymaga produkcja. W miarę wzrostu jej pracy, a w każdym razie od punktu, w którym praca odbywa się w najpomyślniejszych warunkach, rosną stopniowo koszty. Każda nowa godzina pracy oznacza większy koszt, większy wysiłek. Koszt więc ma w gospodarstwie jednostki charakter ilościowy. Te sądy o wysokości kosztu oddziaływują na układ gospodarstwa społecznego. Ale w tem gospodarstwie uczestniczą różne jednostki, które przychodzą na rynek ze swojemi subjektywnemi ocenami kosztów.

I stąd powstaje pewna komplikacja . Każdy z produkujących na potrzeby rynku, wyraża swoje koszty w pieniądzu. I tak np. producent A gotów jest sprzedać towar, byle cena nie spadła niżej 5 zł. za sztukę, bo na tyle ceni on swoje koszty. Producent B gotów byłby sprzedać po 4,5 zł. za sztukę; C po 4 zł., D po 3 zł. Przypuśćmy, że cena rynkowa wynosi 4,5 zł. Wtedy odpadnie producent A, wycofa się z rynku, poszuka sobie lepszego, albo też przerzuci się do innej ga-

łęzi produkcji. Producent B sprzedaje towar, osiągając tylko pokrycie swoich kosztów. Jest on tym „krańcowym" producentem. Jego koszt „określa" cenę, jako koszt stosunkowo najwyższy, przy którym jeszcze odbywa się produkcja i wymiana. A natomiast producent C, D i t . d. osiągają nadwyżki ponad koszty.

Co jednak znaczy naprawdę „najwyższy" koszt produkcji? Czy jest on wyrazem stosunkowo najgorszego położenia producenta, który pracuje w najniekorzystniejszych warunkach? Wysokość kosztu dla każdej jednostki określają najrozmaitsze warunki, objektywne i subjektywne. Np. przypuśćmy, że cena analizy lekarskiej wynosi 10 zł. Jest szereg lekarzy, którzy nie będą robili analiz, jeżeli cena będzie niższa od 10 zł.; inni będą pracowali i za 5 zł. Kim są ci „krańcowi" lekarze? Mogą to być tacy, którzy w razie, gdyby cena analizy spadła, wolą się wycofać z tego zajęcia i przyjmować więcej chorych, bo na tem lepiej zarobią. Dlatego tak wysoki jest ich koszt własny. Natomiast lekarze, nie rozporządzający dostateczną praktyką, będą robili analizy i za 5 zł. Albo inny przykład. Cena żyta wynosi 30 zł. za korzec. Niekoniecznie ta cena musi być określona przez koszty produkcji na gruncie najgorszym, na którym produkcja odbywa się w warunkach, stosunkowo najmniej korzystnych. Może się zdarzyć, że, z powodu pomyślnej konjunktury cen, pod uprawę żyta obrócono grunta, na których można także siać pszenicę. Ale to jest tylko wtedy możliwem, gdy cena jest odpowiednio wysoka. Właściciele tych lepszych gruntów tylko wtedy będą uprawiali żyto, gdy cena za korzec będzie wynosiła conajmniej 30 zł.; w przeciwnym razie przestaną produkować żyto, a przerzucą się do pszenicy.

Zastąpiliśmy poprzednio wyraz: „krańcowa użyteczność", wyrazem: „krańcowa gotowość nabywcza", by uniknąć wrażenia, że te różne użyteczności, które wpływają na cenę, dadzą się sprowadzić do wspólnego mianownika, że można mierzyć użyteczność u różnych jednostek, nabywających towar, że najmniejsza z tych użyteczności określa jego cenę. Podobnie jest i z pojęciem krańcowego, czyli najwyższego kosztu produkcji. Pojęcie to ma określoną treść dla konkretnej jednostki. Oznacza ono punkt, do którego opłaci się jej prowadzić produkcję. Ale jeżeli mówimy o najwyższym koszcie w układzie gospodarstwa społecznego, to mamy na myśli tylko to, że dany producent nie sprzeda towaru za niższą cenę, względnie, gdy cena tego towaru spadnie, nie będzie go wogóle produkował. Nic więcej. A nie znaczy to, że temu producentowi przychodzi produkcja z największym trudem, że ten producent znajdzie się w najmniej korzystnych warunkach, że ponosi największą ofiarę. Najwyższy koszt w gospodarstwie społecznem może oznaczać zarówno najmniej korzystne położenie danego producenta, jak i jego uprzywilejowane stanowisko; mianowicie fakt, że nie jest on skazany tylko na ten jeden rodzaj produkcji, że może on przerzucić się do innego jej działu i ta możliwość innego za-

trudnienia wysiłków produkcyjnych nadaje w tym wypadku określonym kosztom charakter najwyższych.

A teraz przejdźmy do formuły: „najwyższy koszt produkcji *określa* cenę". Termin: „określa" budzi te same zastrzeżenia, które zrobiliśmy, omawiając analogiczną formułę krańcowej użyteczności. Niewątpliwie cena się zmieni, gdy zmieni się najwyższy koszt produkcji. Niewątpliwie sam fakt, że zmieniają się koszty produkcji w tych wypadkach, w których są one niższe od aktualnego najwyższego kosztu, nie spowoduje jeszcze zmiany ceny, o ile te koszty nie zwiększą się tak, że przekroczą koszt najwyższy. Np. jeżeli cena jest określona przez koszt, równy 5 zł., a w grupie producentów, która sprzedawała towar przy koszcie własnym równym 3 złotym, nastąpi zmiana kosztu w ten sposób, że ten koszt podniesie się do 4 zł., albo spadnie do 2 zł., to ta zmiana sama przez się nie wywoła jeszcze zmiany ceny. Ale przypuśćmy, że producenci, których koszt własny równy jest 3 złotym, zechcą produkować więcej. Wtedy rzucą na rynek więcej jednostek dobra, a ponieważ zapotrzebowanie prawdopodobnie proporcjonalnie nie wzrośnie, nastąpi zniżka ceny. Albo też ci producenci, mimo uzyskiwanej nadwyżki, przerzucą się do innej produkcji, która okaże się jeszcze intratniejszą; wtedy podaż się zmniejszy, a przez to cena pójdzie w górę.

A więc po stronie kosztów zmiana ceny może nastąpić zarówno skutkiem zmiany krańcowego, to zn. najwyższego kosztu, jak i skutkiem zmian ilościowych podaży, jej zwiększenia lub zmniejszenia się, chociaż u tych producentów, o których chodzi, koszt produkcji pozostał, jak był przedtem, niższym od kosztu krańcowego.

8. Koszt produkcji w znaczeniu subjektywnem a objektywnem.

W dotychczasowych badaniach podkreślony jest bardzo mocno subjektywny charakter kosztu produkcji. Występuje ten koszt, jako coś zupełnie odrębnego dla każdego z producentów, uczestniczących w układzie gospodarstwa społecznego. Każdy z nich dąży do jak najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb i z tego punktu widzenia patrzy na swoje stosunki z innymi producentami. Nie zdążyliśmy jeszcze wyjaśnić wszechstronnie kształtowania się ceny w układzie gospodarstwa społecznego. Interesowały nas dotychczas głównie subjektywne sądy o wartości konsumcyjnej i gospodarczej. Układ gospodarstwa społecznego przedstawia się nam dotychczas jako urządzenie, które ułatwia jednostkom osiągnięcie ich celów. Nie jest jednak wyjaśnione jeszcze pytanie, czy w tym układzie niema czynników, które sprowadzają na jeden wspólny grunt te najrozmaitsze sądy subjektywne, które im dają wyraz bardziej jednolity.

Użyliśmy już poprzednio wyrażenia, że układ gospodarstwa społecznego jest wypadkową celowych dążeń gospodarujących jednostek. Ale ten układ nie jest tworem luźnym, wytworzonym doraźnie, ma

swoje wewnętrzne konieczności, które oddziaływują na subjektywne sądy. W praktycznem życiu więcej zwraca się uwagi na mechanizm działania tego układu, niźli na subjektywne pierwiastki, które go w ruch wprawiają. I tak np. sformułowane poprzednio pojęcie subjektywnego kosztu produkcji jest niemal obcem praktycznemu życiu. Natomiast pojmuje się koszt produkcji w życiu codziennem nie w znaczeniu subjektywnem, jako ocenę wysiłku produkcyjnego, dokonywanego przez jednostkę, lecz jako koszt rynkowy, jako coś objektywnego. Koszt „psychiczny" jest raczej teoretyczną konstrukcją; koszt pieniężny, suma nakładów pieniężnych, której wymaga wytworzenia jakiegoś dobra, jest zwyczajną podstawą działalności gospodarczej.

Zadaniem naszem jest nietylko zapoznać się z tem drugiem pojęciem kosztu, lecz także wyjaśnić, w jakim ono pozostaje stosunku do pojęcia, którem posługiwaliśmy się dotychczas. Musimy porzucić już analizę zjawisk, zachodzących w gospodarstwie jednostek, a przyjść do rzeczy bardziej uchwytnych, występujących w układzie gospodarstwa społecznego.

ROZDZIAŁ VII.

Wartość produktów, a wartość dóbr produkcyjnych.

1. Produkty gotowe, a dobra produkcyjne.

Przedmioty, służące do zaspokojenia naszych potrzeb, są rezultatem nieraz długiego procesu produkcyjnego. Działalność produkcyjna zasadza się na tem, że poświęcamy jedne dobra (przedmioty materjalne i usługi), by uzyskać inne, już bliższe konsumcji, aż wreszcie dochodzimy do gotowych produktów, które bezpośrednio zaspokajają nasze potrzeby. Te ostatnie nazywamy dobrami konsumcyjnemi; a zaś wszystkie inne, które bezpośrednio naszych potrzeb nie zaspokajają, lecz tylko służą do uzyskania dóbr konsumcyjnych, nazywamy dobrami produkcyjnemi. Dobrem produkcyjnem jest ziemia, którą się uprawia, na której się wznosi budynki fabryczne. Dobrem produkcyjnem jest praca, są wysiłki ludzkie, dokonywane w trakcie działalności gospodarczej; dobrem produkcyjnem jest kapitał przedsiębiorstw, ich urządzenia, maszyny, surowce, półfabrykaty. Dobrem produkcyjnem jest nawet produkt gotowy do konsumcji, ale znajdujący się jeszcze na składzie fabrycznym lub u kupca, bo wtedy jeszcze proces produkcyjny nie jest zakończony, jeszcze ten produkt nie dotarł do konsumenta.

Celem działalności gospodarczej jest zaspokojenie potrzeb. A więc wszelkie dobra produkcyjne mają o tyle rację bytu, o ile pośrednio temu celowi służą. Jeżeli jakiś surowiec nie nadaje się do wytworzenia gotowego produktu, to ten surowiec nie będzie miał żadnego znaczenia, będzie bezużytecznym. A więc dobra produkcyjne mają tylko wtedy wartość, gdy mają ją dobra konsumcyjne, do których wytworzenia tamte służą. Czy można jednak powiedzieć, że dobra produkcyjne mają zawsze w tym stopniu wartość, a jakim mają ją dobra konsumcyjne; że w szczególności cena dobra konsumcyjnego określa wysokość ceny dobra produkcyjnego?

W tym kierunku idą wywody pisarzy, stosujących generalnie teorję krańcowej użyteczności. Pisarze ci uważają wartość dóbr produk-

cyjnych za refleks, za odbicie wartości dóbr konsumcyjnych. Jest to logiczne następstwo ich punktu wyjścia. Bo jeżeli krańcowa użyteczność dobra określa jego wartość, to w takim razie to wszystko, co służy do wytworzenia dobra, służącego do zaspokojenia naszych potrzeb, otrzymuje niejako swoją wartość od tej krańcowej użyteczności.

Niewątpliwie użyteczność gotowych dóbr konsumcyjnych, użyteczność bezpośrednia, jest *warunkiem* użyteczności dóbr produkcyjnych, które mają tylko użyteczność pośrednią, a same w sobie nie są użyteczne. Następnie niewątpliwie na wysokość wartości dóbr produkcyjnych, na cenę i jednostek i całych zasobów, wpływają rozmiary użyteczności dóbr konsumcyjnych. Jeżeli np. zapotrzebowanie na jakieś dobro, zaspokajające nasze potrzeby, wzrasta i cena jego idzie w górę, wtedy te dobra, które służą do jego wytworzenia, nabierają ceny. I naodwrót, gdy odwróci się zapotrzebowanie od jakiegoś przedmiotu, który dotychczas był wymieniany w większych ilościach, to ta zmiana zdeprecjonuje wartość dóbr produkcyjnych (urządzeń, maszyn, produktów naturalnych), które służyły do jego wytworzenia.

Jednakowoż te dobra produkcyjne nie są czemś zupełnie biernem, co zupełnie nie wpływa na zmianę ceny. Jednym z dóbr produkcyjnych jest praca ludzka. Wysiłek produkcyjny ma przecież znaczenie dla jednostki, jest osobistą ofiarą, którą ona ponosi w działalności gospodarczej. Wysokość tego subjektywnego kosztu, którego nie można sprowadzać do użyteczności, może się zmienić, niezależnie od zmian oceny dóbr, do których wytworzenia on służy. Może np. produkująca jednostka rozleniwić się, stracić ochotę do pracy równie intensywnej, jak dotychczas, a przez to zmieni się i krańcowa użyteczność dóbr, któremi ona zaspokaja swoje potrzeby; będzie to jednak tylko wynik tamtej zmiany. Albo też zdarza się nieraz, że producent wprowadza nowe metody produkcyjne, dzięki którym zmieniają się koszty produkcji, spada cena towaru, znajdują zaspokojenie także słabsze potrzeby, przez co powstaje nowa krańcowa użyteczność.

Zresztą w warunkach produkcyjnych mogą zajść najrozmaitsze zmiany, niezależnie od subjektywnej oceny kosztu. Wystarczy wskazać na to, że niektóre surowce wyczerpują się w miarę postępującej naprzód produkcji, chociaż nie zmienia się zapotrzebowanie na dobra konsumcyjne, które z tych surowców się wytwarza. Wtedy cena musi iść w górę. Czynniki naturalne ograniczają zapotrzebowanie, powołują do znaczenia inną niż przedtem krańcową użyteczność. Te przykłady dowodzą, że nie można pojmować zależności między dobrami konsumcyjnemi a produkcyjnemi w sposób jednostronny, że ta zależność jest wzajemna.

Użyteczność dóbr konsumcyjnych jest niewątpliwie warunkiem tego, że dobra produkcyjne są pośrednio użyteczne, że mają one cenę. Cena, jej wysokość zależy niewątpliwie od użyteczności, ale na wysokość ceny mają wpływ także i koszty produkcji, czyli że cena dobra

konsumcyjnego zależy także od ceny dóbr produkcyjnych, jako od równorzędnego czynnika.

2. Różne typy związków między dobrami konsumcyjnemi a produkcyjnemi. Najprostszy wypadek, jaki możemy sobie wyobrazić, jest ten, że dane dobra produkcyjne służą wyłącznie tylko do produkcji określonego dobra konsumcyjnego, a nie mają zastosowania w innych dobrach produkcyjnych. Tak np. poszczególne surowce zużytkowane być mogą tylko do wytworzenia określonych dóbr, a tak samo jednostki produkujące są zdolne tylko do wytwarzania określonej pracy, nie mogą się przerzucać od jednej do drugiej. Taki stan rzeczy możemy sobie uplastycznić w postaci następujących szeregów:

$$\begin{array}{lllll} a1 & b1 & c1 & d1 & e1 \ldots . n1 \\ a2 & b2 & c2 & d2 & e2 \ldots . n2 \\ a3 & b3 & c3 & d3 & e3 \ldots . n3 \end{array}$$

W tym przykładzie litery alfabetu oznaczają poszczególne rodzaje dóbr, przyczem cyfrą 1 są oznaczone dobra konsumcyjne, a wyższemi numerami dobra, które służą do ich produkcji (np. *a*2 — pracę, *a*3 — surowiec). Między temi dobrami ustali się stosunek wymienny, powstanie ta lub inna równowaga cen. Każdy z producentów dostarcza na rynek swoje dobra i nabywa przez wymianę dobra, wytworzone przez innych. Cena jednostki dobra będzie wyrażona przez zrównanie się stosunkowo najniższej gotowości nabywczej na to dobro i przez stosunkowo najwyższy jego koszt produkcji; będzie pozatem zależała od rozmiarów zapotrzebowania, od ilości nabywanych przedmiotów, i od rozmiarów podaży, od ilości dóbr sprzedanych po określonej cenie. Równowaga układu gospodarstwa społecznego wytworzy się na tej podstawie, że wymieniane ilości będą pozostawały w odwrotnym stosunku do ceny; jeżeli np. $1\,a = 5\,b$, i dobra *a* wymienia się w całości na dobra *b*, to musi być ilość dóbr *b* pięć razy większa, niż dóbr *a*.

Zmiany układu wywołają znane nam okoliczności, których nie potrzeba już szczegółowo przytaczać. Przypuśćmy np., że zapotrzebowanie na dobro *a* zmaleje, że to dobro wyszło z mody, że zaspokaja obecnie już stosunkowo słabszą potrzebę, albo potrzebę tak silną jak dawniej, lecz występującą już u mniejszej ilości osób. Wtenczas spadnie cena jednostki, zmniejszy się też cena zasobu tego dobra. Jego producenci mniej dostaną, niż dostawali dawniej. A jeżeli zmniejszy się cena dobra konsumcyjnego *a*, to odpowiednio zmaleje cena pracy (*a*2), który do tego samego służy. I naodwrót, gdy wydobywanie surowca stanie się trudniejszem, to wówczas jego producent będzie wolał sprzedawać mniejszą ilość po wyższej cenie, niż produkować w dawnych rozmiarach; wtedy zmiany ceny dobra produkcyjnego (*a*3), wy-

woła zmianę ceny dobra konsumcyjnego ($a1$), powstanie nowa równowaga układu gospodarstwa społecznego.

W tym układzie będą zachodziły różne przeobrażenia. Będą one wywoływane albo przez zmianę użyteczności poszczególnych dóbr, albo też przez zmianę kosztów, względnie rozmiarów produkcji. Zarówno użyteczność, jak i te koszty, są to jakości, których zmiana oddziaływa na układ wymienny, zmienia się cena jednostki i cena zasobów; jednakże nie możemy tu mówić o jakichś zmianach generalnych, które zachodzą równocześnie w określonym kierunku w kosztach produkcji wszystkich dóbr wymiennych. Każde dobro, w tym naszym przykładzie, ma swoje koszty produkcji.

Ten przykład jednak nie oddaje całej rzeczywistości. A to dlatego, że nie zawsze koszty produkcji mają charakter specyficzny, to znaczy, że nie zawsze dobra produkcyjne służą wyłącznie tylko do produkcji określonego rodzaju dobra a nie mogą służyć do produkcji innych dóbr. Ziemia może być użyta pod uprawę różnych gatunków zboża, może być obrócona na kulturę ogrodniczą, może być terenem budowlanym. Niektóre maszyny, jak np. motory, mają ogólne zastosowanie w produkcji fabrycznej. Z niektórych surowców można wytworzyć najrozmaitsze rodzaje dóbr, węgiel np. daje energję produkcyjną, a równocześnie jest dobrem konsumcyjnem. A także i praca ludzka, nawet kwalifikowana, może znaleźć najrozmaitsze zastosowanie. Lekarz, gdy nie ma pacjentów, zostaje urzędnikiem; rzemieślnik, któremu źle idzie, zostaje robotnikiem lub kupcem. Cała masa robotników niewykwalifikowanych może się z łatwością przerzucać od jednego zajęcia do drugiego. Tak samo pewne wysokie kwalifikacje użyteczne są w najrozmaitszych przedsiębiorstwach; np. zawód dyrektora handlowego nie jest związany ze specjalną gałęzią produkcji.

W rezultacie więc, jeżeli analizujemy koszt produkcji jakiegoś konkretnego dobra konsumcyjnego, to znajdziemy w tym koszcie pierwiastki dwojakiego rodzaju. Jedne z nich znaleźć mogą zastosowanie tylko w produkcji danego dobra, np. koszt eksploatacji patentu, koszt maszyny, która ma specyficzne zastosowanie, koszt surowca, który służy tylko do produkcji danego dobra. A pozatem jest cała masa pierwiastków, znajdujących równocześnie zastosowanie i w produkcji danego dobra i w produkcji szeregu innych dóbr. Np. praca niekwalifikowana, lub praca kierownicza, mogąca być zużytą w najrozmaitszych przedsiębiorstwach, siła wodna lub energja elektryczna, wprawiająca w ruch najrozmaitsze maszyny; teren, na którym różne budynki można wznosić, urządzenie fabryczne, zdatne do wielu użytków. Łatwo jest stwierdzić, że po stronie tej drugiej kategorji pierwiastków składowych kosztów jest stanowcza przewaga.

Dobro określonego rodzaju na jednym rynku ma jedną cenę. A więc producenci najrozmaitszych dóbr, którzy w produkcji swojej zużywają te same dobra, muszą za nie to samo płacić, tak samo je szacować. Tonna węgla, zużyta w lokomobili rolniczej, ma tę samą ce-

nę, co tonna węgla, zużyta w fabryce lub domowej konsumcji. Buchalterowi o określonych kwalifikacjach płaci się jednakowe wynagrodzenie, bez względu na to, czy w tej lub innej fabryce, czy też w banku wykonywa on swoje prace. Robotnicy niekwalifikowani nie mogą w różnych przedsiębiorstwach pobierać płac, różniących się wydatnie co do swojej wysokości. Czynsz za lokal zależy od właściwości i położenia lokalu, a nie od tego, kto ten lokal zajmuje.

Otóż na tej drodze występują ściślejsze związki między produkcją, prowadzoną w najrozmaitszych kierunkach. Mogą zachodzić bardziej ogólne zmiany kosztów produkcji. Przytem ceny poszczególnych towarów mogą się zmieniać nie tylko via zmiana ceny dobra konsumcyjnego, lecz bezpośrednia zmiana danego pierwiastka składowego kosztu w jednem przedsiębiorstwie przerzuca się na inne. Jeżeli np. jakiś przedsiębiorca, produkujący dobro *a*, powiększa jego produkcję, to inni przedsiębiorcy odczują to nietylko na tej drodze, że wzrost podaży dobra *a* może zmniejszyć popyt za innemi dobrami konsumcyjnemi; przedewszystkiem przedsiębiorca dobra *a* zatrudni więcej robotników, zużyje więcej węgla, i wtedy pójdzie w górę cena węgla i robocizny.

W ten sposób zagadnienie kosztów produkcji nabiera nowej treści. Nie mamy już przed sobą wyłącznie tylko subjektywnych kosztów produkcji, właściwych każdemu rodzajowi dóbr zosobna. Mamy pierwiastki składowe kosztów, obejmujące bardzo szerokie kręgi, występujące w najrozmaitszych zastosowaniach. I wtedy zjawia się pytanie: czy ceny konkretnych dóbr konsumcyjnych, których to dóbr jest bardzo wiele w związku z różnorodnością naszych potrzeb, nie można sprowadzić do ceny paru lub nawet jednego generalnego pierwiastka składowego, któremu tamte dobra zawdzięczają swoje powstanie? Czy np. różnorodnej wartości przedmiotów nie można sprowadzić do wartości pracy, której cena regulowałaby ceny poszczególnych towarów? Albo czy nie można powiedzieć, że cena przedmiotów jest określona przez cenę kapitału, użytego do ich produkcji? W ten sposób sprowadzilibyśmy różnorodność do jednorodności, wielość do jedności.

Rozstrzygnięcie tych pytań wymaga, by przedtem jeszcze rozważyć parę zagadnień, związanych z pojęciem kosztu produkcji. Ta odpowiedź nie może nastąpić odrazu.

3. Pierwiastki składowe kosztu produkcji.

Ilustrując w dotychczas omówionych wypadkach pojęcie kosztu produkcji, zwracaliśmy główną uwagę na pierwiastek osobisty, subjektywny. Przedstawiliśmy zjawisko kosztu w ten sposób, jakgdyby jedynym kosztem, który ponosi gospodarująca jednostka, był osobisty wysiłek, jej praca. Niewątpliwie robotnik, nauczyciel, przedstawiciele niektórych zawodów wolnych, tylko ten koszt ponoszą, oddają w gospodarczej działalności tylko swój wysiłek fizyczny i umysłowy. Ale ustrój, w którym żyjemy, jest bardziej skomplikowa-

ny. Produkcja w przeważnej ilości wypadków, wymaga współudziału różnych czynników. Zużywa się nieraz dobra materjalne, wytworzone przez innych, korzysta się z usług innych osób we własnej produkcji. Jak w tym wypadku przedstawiają się koszty?

Najpierw jest widocznem, że działalność gospodarcza różnych jednostek gospodarujących zaczepia o siebie w najrozmaitszy sposób. Robotnik otrzymuje wynagrodzenie za swój wysiłek w postaci płacy najemnej. Ta płaca jest jego zarobkiem. A zaś dla przedsiębiorcy, który go zatrudnia, ta płaca jest kosztem. Właściciel kopalni sprzedaje kruszec, wydobyty przez siebie z głębi ziemi; sprzedaje go właścicielowi huty, który go przetapia. Dla właściciela kopalni, który ma swoje koszty produkcji, cena, którą uzyskuje za surowiec, jest jego surowym zarobkiem; dla właściciela huty ta cena jest kosztem. Kupiec, nabywający towar od hurtownika, uważa za swój koszt to, co on za towar płaci fabrykantowi. W ten sposób zazębiają się o siebie różne stadja procesu produkcyjnego, jedno wchodzi w drugie, a każdy z uczestników ma swoje koszty i swój zarobek. Ta okoliczność doprowadziła do odróżniania kosztów z punktu widzenia indywidualnego i społecznego. Z tego ostatniego ma się przed oczyma całość procesu produkcyjnego, a zaś każda gospodarująca jednostka wyodrębnia w swoich kalkulacjach jeden jej fragment.

Następnie odróżnić można koszty pieniężne i koszty osobiste. Producent, który zatrudnia prócz swoich sił kapitał i obcą pracę, który wynajmuje budynek, kupuje maszyny, surowce, półfabrykaty, płaci podatki, utrzymuje personel administracyjny, zatrudnia robotników, oblicza dokładnie, ile te rzeczy kosztują, ile za nie musi zapłacić. Te dobra i usługi, zużyte w produkcji, mają określoną cenę na rynku. A więc przy kalkulacji kosztów w pewnym okresie produkcyjnym, np. w okresie jednego roku, producent oblicza najpierw, wiele sztuk danego dobra może on wytworzyć. Potem dodaje do siebie wszystkie wydatki i to zarówno wydatki efektywne, w postaci zużytego kapitału obrotowego, na podatek, na surowce, półfabrykaty, na najem lokali i t. d., jak również oblicza zużycie kapitału zakładowego, w postaci dokonanego w ciągu roku zniszczenia własnych budynków, zużycia maszyn, wyczerpania się gruntu, zniszczenia urządzeń meljoracyjnych, taboru kolejowego i t. d. Tę sumę dzieli przez przypuszczalną ilość wyprodukowanych sztuk towaru, i w ten sposób oblicza pieniężny koszt produkcji, przypadający na sztukę. Z tego obliczenia okazuje się, po uwzględnieniu ceny rynkowej albo też ceny, przewidywanej dla sprzedaży produktów z danego okresu produkcyjnego, czy produkcja się opłaca: czy osiągnie się nadwyżkę ponad koszty, czy też cena będzie niższą od tych kosztów.

Wszelako to obliczenie nie jest kompletne. Kierownik przedsiębiorstwa wkłada swoją pracę, wkłada swój wysiłek, niekiedy bardzo cenny. Kierownik tego przedsiębiorstwa ponosi zwykle ryzyko, mniejsze lub większe. Do pewnych granic można się ubezpieczyć przed stra-

tami, wynikłemi z wydarzeń losowych i wtedy oczywiście koszt tego ubezpieczenia wchodzi w skład pieniężnych kosztów produkcji. Ale można się ubezpieczyć przed pożarem, włamaniem, czasami nawet przed wahaniami cen w drodze spekulacji giełdowych (sprzedaży terminowej), jednakże nie można się ubezpieczyć przed strajkiem, nieurodzajem, niewypłacalnością klijentów i t. d. Stąd też jest rzeczą zrozumiałą, że i z tem ryzykiem musi się liczyć kierownik gospodarstwa i uwzględnić je w swojej kalkulacji cen. A wreszcie, poza wszelkiem ryzykiem, pozostaje jego własna praca.

Istnieją różne zapatrywania na to, czy własną pracę kierownika przedsiębiorstwa należy uwzględniać w obliczeniu kosztów produkcji. Niektórzy pisarze wskazują na to, że własna praca jest pierwiastkiem, którego z góry nie można określić, że jest to coś nieoznaczonego, czemu odpowiada czysty zysk przedsiębiorstwa. Wszelako rozpatrujemy to zagadnienie nie z punktu widzenia buchalteryjnego, t. zn. praktycznego, lecz teoretyczno-ekonomicznego. Własna praca kierownika gospodarstwa jest chyba także ofiarą, którą on ponosi w produkcji, jest pierwiastkiem składowym kosztu.

Ale jak obliczyć jego wysokość? Możnaby tu stanąć albo na stanowisku objektywnem, albo na subjektywnem. Praca kierownika gospodarstwa może zwykle być zastosowaną w innej kombinacji. Może on zrezygnować z prowadzenia gospodarstwa na własny rachunek, a zostać płatnym funkcjonarjuszem w innem gospodarstwie: jego dyrektorem, kierownikiem technicznym, inżynierem i t. d. Rodzajowi jego pracy, jego kwalifikacjom, odpowiada określone przez stosunki rynkowe wynagrodzenie, czyli cena jego pracy. Czy nie można więc tej ceny rynkowej wstawić do kalkulacji kosztów?

Przedewszystkiem może to być zupełnie inna praca. Np. ktoś może wynająć swoje usługi za 30.000 zł. rocznie, taką płacę otrzyma on z łatwością. Nie wynika z tego, że tak on będzie cenił koszt swojej pracy, że wtedy, gdy dochód ze sprzedaży produktów także i ten koszt pokryje, będzie uważał, że jego działalność gospodarcza nie przynosi mu ani straty, ani zysku. Ktoś np. ceni sobie bardzo niezależność osobistą, wtedy gotów jest jąć się pracy samodzielnej, choć nie spodziewa się z niej osiągnąć więcej, niż 20.000 zł., mimo że mógłby uzyskać płacę znacznie większą. Albo ma w sobie ducha przedsiębiorczości, lubi ryzykować. Może zajść i przeciwny wypadek, że ktoś tego ryzyka się obawia, woli bardziej spokojne życie i dopiero perspektywa większego zarobku może go skłonić do pracy samodzielnej.

Dyrektor cudzego przedsiębiorstwa i kierownik własnego mogą wykonywać tę samą pracę, o ile chodzi o jej stronę techniczną. Praca ta może wymagać zupełnie tych samych kwalifikacji. Ale mimo to jej jakość jest inna z uwagi na różną pozycję jednego i drugiego. Względy te muszą być brane pod uwagę, o ile chodzi o obliczenie kosztów produkcji.

Otóż ocena tych kosztów osobistych ma niewątpliwie charakter subjektywny, chociaż wpływa na nią cena pracy danej jednostki, objektywnie wyrażona przez stosunki rynkowe, którą ona mogłaby uzyskać w kombinacji, stosunkowo najbardziej intratnej. Ktoś może gdzieindziej zarobić, gdy albo wynajmie swoje usługi, albo podejmie się innego przedsięwzięcia, 30.000 zł. rocznie. Ten dochód stanowi dla niego punkt orjentacyjny, wedle którego ocenia on swój koszt osobisty w gospodarstwie, w którem w danej chwili pracuje. W jednych wypadkach powie, że jeżeli zarobi 40.000 zł., to wtedy pokryte są jego koszty; w innych zaś wypadkach gotów jest zadowolnić się i 25.000 zł.

Każda gospodarująca jednostka, bez względu na to, czy żyje tylko z pracy, czy też zatrudnia w swojem gospodarstwie kapitał, w ocenie swoich kosztów uwzględnia ten subjektywny pierwiastek. Jeżeli ktoś nie podejmie się jakiegoś przedsięwzięcia, o ile ono nie przyniesie mu 30.000 zł., na czysto; jeżeli np. adwokat nie podejmie się sprawy, o ile honorarjum nie przyniesie conajmniej 1.000 zł., to on ocenia swój „toil and trouble" na taką sumę, analogicznie, jak ocenia ten trud posłaniec uliczny, który nie odniesie listu, o ile nie dostanie za to przynajmniej 1 zł. Czasami ocena tego „trudu" jest tylko przybliżona, bo może się np. zdarzyć, że jakaś praca nie ma jeszcze określonej ceny rynkowej. Ale zawsze jednostka gospodarcza, przeprowadzając obliczenie swoich kosztów produkcji, oblicza nietylko koszty pieniężne, nietylko to, co musi wydać z kasy przedsiębiorstwa i co zużyje z posiadanych zasobów, lecz także poddaje ocenie wartość swojego własnego wysiłku, swoje koszty osobiste.

4. Koszty bezpośrednie i koszty ogólne.

Przypuśćmy, że koszt produkcji jednej sztuki towaru wynosi 5 zł. Jeżeli się powiększa produkcję, to w takim razie cały koszt wzrasta; jeżeli się wyprodukuje mniej, to w takim razie maleje. Nie wynika z tego, że koszt sztuki będzie wynosił taksamo 5 zł. w wypadku; gdy w ciągu roku dane przedsiębiorstwo wytworzy 100 sztuk danego towaru, jak i wtedy, gdy wytworzy 100.000. Niektóre pierwiastki kosztu wzrastają proporcjonalnie do powiększenia się ilości wyprodukowanych sztuk; inne zaś w razie zwiększenia produkcji wzrastają w stosunku słabszym, a są i takie, które wogóle nie wzrastają, chociażby produkcja powiększyła się bardzo wydatnie.

W koszcie sztuki towaru mieści się przedewszystkiem koszt surowca. Na każdą sztukę trzeba zużyć tę samą ilość surowca. A więc wzrost tej części kosztu idzie proporcjonalnie do wzrostu ilości wyprodukowanych sztuk. Może się coprawda zdarzyć, że jeżeli przedsiębiorstwo zakupi więcej surowca, to dostanie go po niższej cenie, ale ten czynnik nie ma poważniejszego znaczenia. Następnie w koszcie sztuki towaru zawiera się koszt robocizny. Np. wyprodukowanie jednej sztuki płótna wymaga tego samego nakładu pracy roboczej,

absorbuje tyle godzin pracy robotnika, stojącego przy warsztacie, co i każdej innej sztuki. Otóż te koszty możemy nazwać *bezpośredniemi.*

Natomiast jeżeli w fabryce znajduje się maszyna, to ona się zużywa nietylko wtedy, gdy jest w ruchu, lecz także i wtedy, gdy jest bezczynna. Jeżeli ona jest czynna przez 24 godzin na dobę, to wtedy jej koszt rozkłada się na tę ilość sztuk towaru, które przez ten czas przez nią przejdą. Gdy zaś jest czynna tylko przez 8 godzin, albo przez pewną część roku, to wtedy koszt każdej sztuki wyprodukowanej, przypadający na maszynę, jest większy. A więc koszt zużycia maszyny, przy pełnem jej wyzyskaniu, jest mniejszy w przeliczeniu na sztukę towaru, aniżeli przy częściowej jej pracy; koszty te więc maleją proporcjonalnie do pełniejszego wyzyskania maszyny, aż do punktu, w którym powiększenie produkcji wymagałoby już postawienia nowej maszyny. Podobnie jest i z pracą nadzorczą i kierowniczą. W przedsiębiorstwie, zatrudniającem 3000 robotników, koszt tej pracy w przeliczeniu na jednego robotnika, jest mniejszy, niż w analogicznem przedsiębiorstwie, zatrudniającem tylko 30 robotników. A więc powiększenie produkcji, wymagające przyjęcia nowej partji robotników, nie pociąga jeszcze za sobą proporcjonalnego powiększenia kosztów pracy nadzorczej i kierowniczej. Analogicznie przedstawia się i kwestja reklamy i innych jeszcze pierwiastków składowych kosztu.

Niektóre z nich mogą mieć nawet charakter stały, to znaczy nie są one zależne od rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa. Np. koszt podatku, pobieranego w postaci licencji (patentu) od przedsiębiorstwa. Albo koszt budowy i konserwacji bocznicy kolejowej: jest on ten sam, lub prawie ten sam, bez względu na to, czy przez tę bocznicę przechodzi 10, czy 300 wagonów dziennie. Otóż te wszystkie koszty produkcji, które nie wzrastają proporcjonalnie do wzrostu rozmiarów produkcji, albo też mają charakter stały i są niezależne od jej rozmiarów, możemy nazwać *kosztami ogólnemi.*

Może się więc zdarzyć, że koszt produkcji dobra, który przy wytworzeniu 10.000 sztuk rocznie wynosi 5 zł. od sztuki, obniży się do 4.5 zł. przy 15.000 sztuk, a 4 zł. przy 20.000 sztuk. O tem, jaka jest proporcja między kosztami bezpośredniemi a kosztami ogólnemi, rozstrzyga natura przedsiębiorstwa, jego technika, warunki, w których ono pracuje. Np. w wielkim zakładzie krawieckim, w którym każdy robotnik krawiecki musi mieć swoją maszynę, w którym nie zmniejsza wiele kosztów nadzoru okoliczność, że pracuje w nim więcej robotników, stosunkowo znaczniejsza część kosztu przypada na koszty bezpośrednie, a stosunkowo mała na koszty ogólne. Inaczej jest np. w przedsiębiorstwie kolejowem. Musi ono wiele kapitału przeznaczyć na wykup terenów zajętych przez kolej, budowę linji i jej konserwację, budowę dworców, dróg dojazdowych i mostów. Wymaga to wielkich kosztów bez względu na to, czy ruch na tej linji jest mały czy duży. Jeżeli więc obrót towarów i osób wzrasta silnie, to nie ozna-

cza to proporcjonalnego wzrostu kosztów, bo ten wzrost wymaga tylko powiększenia taboru (zresztą może on być lepiej wyzyskany przy większym ruchu), obsługi, większego zużycia węgla, a natomiast inne koszty nie wzrastają.

W tych wypadkach mówimy o zjawisku zmniejszającego się kosztu. To zmniejszanie się ma swoje granice. Dochodzi ono do pewnego punktu, a potem już albo koszty wzrastają, albo już wogóle zwiększenie produkcji staje się niemożliwe. Np. gdy kopalnia węgla pracuje pełną siłą, ma koszty stosunkowo najmniejsze, ale równocześnie może nie być intratnem powiększenie produkcji przez wykopanie nowego szybu. Można w fabryce doprowadzić do obniżenia kosztów przez najpełniejsze wyzyskanie kosztownej maszyny, ale nie zawsze się opłaca nabycie nowej maszyny. Czasami zawodzą zbyt wielkie przedsiębiorstwa, np. kontrola w domu towarowym jest bardziej trudna niż w mniejszym zakładzie handlowym.

Na tle różnicy między kosztami bezpośredniemi a kosztami ogólnemi zdarza się czasami, że przedsiębiorstwo sprzedaje towary przez pewien czas niżej własnego kosztu. Ponosi wtedy straty, ale ograniczenie produkcji bardziej wydatne przyniosłoby straty jeszcze większe. Ma np. wielkie koszty na założenie, urządzenie fabryki i kupno maszyn. Pogorszyła się konjunktura, osłabło zapotrzebowanie na towar, którego to przedsiębiorstwo dostarcza. Nie może już sprzedawać jednej sztuki po 5 zł., bo ta cena nie pokrywa wszystkich kosztów. Nietylko ten wzgląd wchodzi tu w rachubę, że nie jest pożądaną utrata części klijenteli, którą trudno będzie odzyskać, chociaż konjunktura się poprawi. Przedewszystkiem koszty ogólne będą ciążyły, maszyny będą niszczały bez względu na to, czy są w ruchu czy stoją bezczynnie. Wydatki na najem lokalu, na różne urządzenia, nie dadzą się zredukować proporcjonalnie do ewentualnego zmniejszenia się zbytu. Wtenczas przedsiębiorstwo decyduje się na taką cenę, która pokrywa tylko koszty bezpośrednie: surowca i robocizny; znaczna część kapitału zakładowego pozostaje nieoprocentowana.

Kapitału tego nie można bez strat wycofać. Dopiero po przetrzymaniu lat chudych może się poprawić konjunktura, gdyż mała rentowność przedsiębiorstwa nie zachęca do nowych lokat, do zakładania konkurencyjnego przedsiębiorstwa. Podaż więc — à la longue — będzie ograniczona, co pozwoli odżyć wegetującemu przedsiębiorstwu. Może się jednak zdarzyć, że ta poprawa wogóle nie nastąpi. Wtedy zmniejszy się wartość przedsiębiorstwa, które powinnoby przystąpić do skreślenia części kapitału zakładowego. Tak np. nie jest rzeczą pewną, czy koleje żelazne, które w wielu krajach przechodzą kryzys z powodu konkurencji samochodu — może jeszcze dołączy się do tego lotnictwo — i dają małe dochody, zdołają doczekać się lepszych czasów.

5. Koszt jako nakład kapitału.

W poprzednim ustępie potrąciliśmy o tę ewentualność, że skutkiem zmiany konjunktury przedsiębiorstwo, w którem jest zaangażowany kapitał, nie pokrywa w pełni swoich kosztów, musi sprzedawać ze stratą, zadowalniając się tylko zwrotem kosztów bezpośrednich. Ale może zajść i drugi wypadek: oto jednostka gospodarująca uzyskuje więcej, niż zwrot kosztów produkcji, uzyskuje nadwyżki ponad te koszty. O ile wypadek pierwszy jest czemś niepożądanem z punktu widzenia jednostki gospodarującej, jest przekreśleniem jej rachub i przewidywań, o tyle wypadek drugi jest wynikiem, który chce uzyskać każdy, kto prowadzi gospodarczą działalność. Gdy jej wynik pokrywa tylko koszty, to wtedy niema ani straty, ani czystego zysku. Tymczasem uzyskanie czegoś więcej ponad koszty jest celem, do którego świadomie dąży się w gospodarstwie.

W kalkulacji kosztów figurują najrozmaitsze pozycje, nakłady na różne cele. Znajdują one swój ogólny wyraz pieniężny. Możemy obliczyć sumę zrobionych nakładów. Otóż wydaje się być rzeczą dopuszczalną, by abstrahować od tego, na co idą poszczególne nakłady, a pojąć je ogólnie jako nakład pewnej sumy kapitału, ulokowanego w produkcji. Kapitału tego jednostka nie ma za darmo. Za używanie kapitału, za korzystanie z niego, płaci się cenę, która jest jedna na rynku. Otóż możemy obliczyć, wiele trzeba było zużyć kapitału w danym okresie produkcji, z dochodu brutto potrącić zwrot tego kapitału plus jego normalne oprocentowanie, i wtedy okaże się, czy produkcja przynosi nadwyżki, czy też tylko pokrywa koszty.

Za jeden z zasadniczych elementów kosztu uważa się robociznę. Ale dla tego, kto tę robociznę zatrudnia, wydatek na nią jest przecież wydatkiem kapitału; koszt płacy najemnej stanowi część kapitału obrotowego przedsiębiorstwa. Ostatecznie siłę roboczą, zdolność do pracy możnaby uważać za sui generis kapitał. Niektórzy pisarze mówią o „kapitale ludzkim". Mniejsza o to, czy trafnem i szczęśliwem jest to wyrażenie. Ale patrząc na rzeczy z punktu widzenia tylko produkcji, zapominając na chwilę o tem, że każdy człowiek jest równocześnie konsumentem, uwzględniając fakt, że w działalności gospodarczej praca, którą się zatrudnia, jest środkiem a nie celem, podobnie jak jak maszyna, można stanąć na stanowisku, że siła robocza również wymaga amortyzacji i oprocentowania, czyli że można patrzeć na nią tak, jak się patrzy i na inny kapitał, użyty w produkcji.

W ten sposób pojmuje się w praktyce koszty produkcji w gospodorstwie kapitalistycznem. Ocenia się, wiele produkcja kosztuje i wiele ona przynosi. Jeżeli kapitał zatrudniony w produkcji, daje normalne oprocentowanie, to wtedy się uważa, że ta produkcja pokrywa swoje koszty. Stwierdza się dalej, że istnieje w całej wytwórczości dążność do zniwelowania kosztów i zysków, do sprowadzenia ich do jednego poziomu. Albowiem tylko część kapitału, którym rozporządza gospodarstwo społeczne, jest umieszczona w konkretnych zastosowa-

niach, jest już uwięziona w różnych przedsiębiorstwach. A natomiast nowy kapitał, który się gromadzi, szuka dopiero sobie możliwie najbardziej intratnych zastosowań. Otóż przypływa on tam, gdzie produkcja najlepiej się opłaca,gdzie jest w danej chwili najlepsza konjunktura. W ten sposób wzmaga się podaż danych dóbr, co wywołuje zniżkę cen i redukcję ich do poziomu, pokrywającego koszty.

Jeżeli przypatrzymy się losom kapitału, ulokowanego w produkcji, to zauważymy różne ewentualności, o ile chodzi o jego rentowność, o stosunek kosztów produkcji do osiągniętych zysków.

Może się najpierw zdarzyć, że nadwyżka zysków nad kosztami jest czemś przelotnem, co nie sprawia trwałej zmiany, nie stwarza nowej równowagi układu gospodarstwa społecznego. Przypuśćmy, że istnieje pewna ilość przedsiębiorstw, produkujących lekarstwa. Zdarzyło się tak, że wybuchły epidemje, które stworzyły wielkie zapotrzebowanie środków leczniczych. Pójdą one w górę w swej cenie. Producenci mają duże zarobki. Ale ta konjunktura jest przemijającą, z czego zdają sobie sprawę ludzie, poszukujący nowych lokat dla swego kapitału. Nie rzucą się oni do przemysłu farmaceutycznego, bo wiedzą, że po przeminięciu epidemji, ceny wrócą do dawnego poziomu. Podobnie, gdy trzęsienie ziemi wywoła nadzwyczajnie wielkie zapotrzebowanie na szkło, i szklarze mają złote czasy, to nie znaczy, że powiększy się normalne zużycie szkła i nie będzie to pobudką do powiększenia jego produkcji.

Ale wyobraźmy sobie inny wypadek. Jakiś przedsiębiorca zwrócił uwagę na budowę domów w miejscowości, w której powstaje węzłowa stacja kolejowa. Wykupuje place, stawia domy w odpowiednio wybranych miejscach. W miarę, jak rośnie miasto, jak potrzeba coraz większej ilości mieszkań, placów pod budowle, cena nieruchomości, które nabył i urządził wspomniany przedsiębiorca, idzie bardzo w górę. Powiększa się wartość majątku, skupionego w jego rękach i to powiększa trwale. Wytwarza się różnica bardzo znaczna między ceną, którą mają dzisiaj te place i domy, a pierwotnym kosztem nabycia; równolegle z tem wzrasta dochód z kapitału, włożonego w to przedsiębiorstwo, i ten wzrost już nie jest przemijającym, lecz utrzymuje się stale. Otóż mówimy, że ten przedsiębiorca natrafił na gałąź produkcji, która przynosi rentę. Dochód z tego dobra nietylko pokrywa koszty produkcji, lecz także daje stałą nadwyżkę.

Przypuśćmy dalej, że jakiś przedsiębiorca zdołał skupić w swoich rękach wydobywanie surowca, mającego szczególne znaczenie dla wytwórczości, którego nie można zastąpić żadnym surogatem. Dopóki produkcja tego surowca znajdywała się w różnych rękach, dopóty cena, dzięki konkurencji, nie odbiegła zasadniczo od kosztów produkcji. Ale jednemu przedsiębiorcy lub ich grupie udało się zmonopolizować produkcję tego surowca. Wtedy można podnieść cenę wyżej kosztów produkcji, można mieć większe zyski, nawet zmniejszając zbyt i zmniejszając własne koszty.

Otóż zysk z renty, zysk z monopolu, uważa się za wypadki, w których cena towaru nie sprowadza się w całości do kosztów produkcji. Szkoła klasyczna uważa wolną konkurencję za stan normalny, monopol za rzecz wyjątkową. Zasada, że koszty produkcji regulują cenę nie miała mieć zastosowania ani do renty, ani do monopolu.

Na podstawie obecnego rozwoju stosunków ekonomicznych niema podstaw do tego, by monopol uważać za coś wyjątkowego. Zobaczymy później, że nie można przeciwstawiać zbyt ostro monopolu wolnej konkurencji, że zachodzą między niemi różnice stopnia. Ale w tej chwili rejestrujemy tylko wypadek monopolu, jako jeden z tych, w których cena nie jest oznaczona przez koszty produkcji.

Idźmy dalej. Wyobraźmy sobie wypadek, że przedsiębiorca, rozporządzający kapitałem, nie ogranicza się do tego, by wytwarzać dobra, które już są wytwarzane i to dotychczasowemi metodami produkcyjnemi. Wpada on na pomysł, by na rynek rzucić nowe dobra, dotychczas nieznane, zaspokajające lepiej stare lub nowe potrzeby. Albo też wprowadza on nowe metody produkcyjne: ulepsza maszyny, stosuje nieznaną dotychczas organizację pracy, zmienia system zbytu, wynajduje nowe, oryginalne sposoby reklamy. Wtedy mamy do czynienia z jakościowemi, a nietylko z ilościowemi zmianami. Powstają nowe dobra: albo nowe środki zaspokojena potrzeb, których przedtem nie było, albo też nowe urządzenia i metody produkcyjne.

Producent, który te towary wytwarza, ma swoje koszty produkcji. Zużywa w nich istniejące dobra, surowce, półfabrykaty, gotowe produkty, które mają swoją cenę. Zużywa swoją pracę, swoją pomysłowość, i ten wysiłek ceni tak lub inaczej. Ale nie można z góry określić, wiele mu ta twórczość przyniesie. Nie można powiedzieć, jaką będzie miało cenę dobro, które zaspokaja nową potrzebę. Dopiero wtedy, gdy to dobro zjawia się na rynku, rozstrzygają się losy tej twórczości ekonomicznej. Nowe dobro może nie znaleźć zbytu i wówczas bankrutuje przedsiębiorca, który chodził własnemi drogami, a nie zadowolił się naśladowaniem innych. Ale jeżeli ta przedsiębiorczość i pomysłowość się powiodły, jeżeli nowe dobra znajdują zbyt dostateczny, albo też zastosowane ulepszenia produkcyjne okażą się naprawdę intratnemi i zmniejszą koszty produkcji dóbr dotychczas już wymienianych, to wtedy przedsiębiorca swój cel osiągnie. A celem tym był zysk, przerastający koszty produkcji.

Czy jednak ta nadwyżka nad koszty produkcji jest długotrwałą, czy też przemijającą? Wszystko zależy od tego, jakiego rodzaju zmiany zaszły w dotychczasowej produkcji i w jaki sposób przedsiębiorca może sobie zabezpieczyć dochód z tego, co sam wymyślił. Jeżeli np. wpadł na pomysł zastosowania reklamy świetlnej, i ten pomysł okazał się skutecznym, to wtedy rychło zaczną go naśladować inni przedsiębiorcy i korzyści z zastosowania tej reklamy będą już mniejsze. Ale gdy przedsiębiorca wynajdzie nowy środek leczniczy, nową maszynę, to wtedy istnieją różne sposoby zabezpieczenia sobie zysku,

płynącego z tego wynalazku. Wchodzi w zastosowanie ustawodawstwo patentowe. Specjalną jakość wyrobów i wyrobioną przez nią klijentelę chroni marka fabryczna. Pozatem istnieją tajemnice produkcyjne, strzeżone zazdrośnie przez różne przedsiębiorstwa.

Otóż przypuśćmy, że ktoś opatentował nową maszynę i sprzedaje ją innym. Powstaje nowe dobro, którego przedtem nie było. Patent jest pewną postacią kapitału, przynoszącego dochód jego właścicielowi. Gdy opatentowana maszyna zostaje uznana za dobrą, stosują ją wszyscy, którzy pracują w danej gałęzi produkcji. Płacą za maszynę cenę, która jej fabrykantowi daje dochód stały, przerastający jego koszty produkcji, podobnie jak to jest przy monopolu i rencie. Albo też płacą za prawo eksploatacji danego pomysłu, wykupując licencję na stosowanie wynalazku w swoim kraju. Koszt maszyny, koszt licencji, stanowi już dla ogółu producentów pierwiastek składowy ich kosztów produkcji. Niema powodu, by oni mieli z tego tytułu osiągać zyski, przerastające koszty produkcji, bo zysk przypadł już komu innemu.

Widzimy więc, że w gospodarstwie społecznem krzyżują się dwie tendencje. Jedna, to dążenie do uzyskania dochodu, przerastającego koszty produkcji. Czasami ta nadwyżka przychodzi jako coś nieprzewidzianego, przez naturalny rozwój stosunków ekonomicznych, czego przykładem są różne postacie renty. Czasami znowu jest wynikiem planowej działalności producentów, jak np. w wypadku monopolu lub twórczości ekonomicznej. Z drugiej strony zasoby wolnego kapitału, który szuka jak najlepszego zatrudnienia, wciskają się wszędzie, gdzie tylko można więcej zarobić, i wszędzie tam, gdzie nie stoją na drodze przeszkody naturalne (renta) lub sztuczne (monopol, patent i t. d.), niwelują zyski, doprowadzają do tego, że cena produktu jest oznaczona przez jego koszty produkcji.

Jeżeli więc kapitał występuje w tej postaci, że może być użyty do najrozmaitszych zatrudnień, jeżeli dochód z kapitału ma tendencję do zrównania się w najrozmaitszych zastosowaniach, to w takim razie warto się zastanowić nad tem, jaki zachodzi związek między konkretnemi warunkami produkcji, a kapitałem, występującym w formie ogólnej.

6. Koszt produkcji kapitału. Należy odróżnić koszt produkcji konkretnych dóbr, zaspokajających bezpośrednio lub pośrednio nasze potrzeby, od zjawiska odrębnego, które jednak, przez analogję, możemy nazwać kosztem produkcji kapitału. Jeżeli przedsiębiorca zakłada fabrykę maszyn, to wytwarza on dobra służące do dalszej produkcji, które nazywamy kapitałem. Wszakże on produkuje nie kapitał w znaczeniu abstrakcyjnem, lecz konkretne przedmioty, które składają się na kapitał. Wytwarza on maszyny, surowce, budynki fabryczne i t. d. Oblicza on koszty swojej

produkcji, stara się uzyskać nadwyżkę ponad koszty. Rezultatem tej produkcji może być powiększenie kapitału.

Ale inny proces ekonomiczny odbywa się u jednostki, która nie jest producentem, dostarczającym rynkowi konkretnych dóbr, a jest tylko kapitalistą. Jednostka ta decyduje się na to, by oszczędzać, by nie konsumować odrazu całego swojego dochodu, lecz jego część przeznacza na przyszłe potrzeby. Za tę część kupuje papiery procentowe, lub lokuje w banku czy w kasie swoje oszczędności. Dochodzi do tego wyniku na podstawie odważenia korzyści, którą dać jej może przyszła konsumcja (jej własna lub jej potomstwa), w porównaniu z korzyściami, które daje konsumcja natychmiastowa.

Przypuśćmy, że ktoś ma 1000 zł. dochodu miesięcznego. Zdecydowany jest na to, by część tego dochodu przeznaczyć na przyszłą konsumcję. Nie zastanawia się długo nad tem, czy ma włożyć do kasy pierwsze 20 zł. Reprezentują one dla niego bardzo słabą użyteczność, żadna natarczywa potrzeba bieżąca nie domaga się ich natychmiastowego użycia. Przy dalszych 20 zł. już musi poświęcić potrzebę silniejszą, a równocześnie tendencja do oszczędności może już słabiej wystąpić, gdyż już zostało przeznaczone 20 zł. dla przyszłej konsumcji. W ten sposób dochodzi do punktu, w którym przerwie dalsze oszczędzanie; ostatni złoty, na ten cel przeznaczony, będzie krańcowym złotym oszczędności: zrówna się jego użyteczność z jego kosztem produkcji.

Kapitaliście, który oszczędza, chodzi o zabezpieczenie konsumcji przyszłej. Potrzeby przyszłe muszą dostatecznie silnie domagać się zaspokojenia, by mogły skłonić go do oszczędności. Wchodzi tu także w rachubę okoliczność, w jakim stopniu te przyszłe potrzeby będą zaspokojone, między innemi pytanie, jaką wartość będzie za rok lub lat dziesięć, reprezentować oszczędzony kapitał. A ponieważ zwykle od kapitału płaci się procent, fakt, że on dochód przynosi i wysokość tego dochodu, wpływa na ocenę przyszłej użyteczności.

Z drugiej strony jednostka oszczędzająca ponosi ofiary. Rezygnuje z zaspokojenia potrzeb bieżących. Czasami nawet cierpi niedostatek, by od niego uchronić swoje dzieci. A więc kosztem produkcji kapitału możemy nazwać te wszystkie ofiary, to powstrzymanie się od bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, które w literaturze angielskiej oznacza się oddawna wyrazem „abstinence", niekiedy „waiting".

Oczywiście, że ta ofiara jednostki, która rezygnuje z zaspokojenia bezpośrednich potrzeb, ma znaczenie względne. Najwięcej może oszczędzać człowiek bogaty, który nie wie, co robić z pieniędzmi i nie potrzebuje sobie niczego odmawiać, a więc poświęca bardzo małą bezpośrednią użyteczność. Równocześnie jednak ten człowiek stosunkowo słabo odczuwa użyteczność jednostki pieniądza w jej bezpośrednich zastosowaniach; wtedy te dwie słabe użyteczności, dzisiejsza i przyszła, wzajemnie się równoważą. I do tych wypadków odnosi się również termin „abstinence", dlatego też jego zastosowania nie osłabią

drwiny Marxa i jego epigonów na temat kapitalisty oszczędzającego i odmawiającego sobie zaspokojenia swoich potrzeb. Tak jak użyteczność teraźniejsza, tak samo użyteczność przyszła ma charakter subjektywny, może mieć bardzo rozmaitą treść u różnych jednostek. Nie możemy jej sprowadzić do jednej miary; te same jej wyrazy pieniężne mogą odpowiadać najrozmaitszym jakościom.

Jeżeli używamy terminu „koszt produkcji kapitału", to nie dlatego, by zachodziła tu produkcja w codziennem wyrazu znaczeniu. Pragniemy tylko podkreślić, że nagromadzanie się kapitału, który jeszcze nie ma konkretnych przeznaczeń i który jeszcze nie pracuje w wytwórczości, jest osobnym procesem ekonomicznym. Jego przebieg wykazuje, o ile chodzi o subjektywne akty oszczędzających jednostek, podobne porównania różnych użyteczności, jak przebieg konkretnej działalności gospodarczej opiera się na porównaniu użyteczności z kosztem.

Po tych wyjaśnieniach przejdźmy do zbadania związku, zachodzącego między konkretnemi zastosowaniami kapitału, a powstawaniem tego ogólnego funduszu, który zasila zwyczajną produkcję. Co znaczy twierdzenie, że cena towaru zawisła jest od jego kosztu, względnie jego użyteczności? Przypomnijmy sobie konkretne przykłady. Maleje zapotrzebowanie na pióra strusie. Spada ich cena, kapitał wycofuje się z tej produkcji, zostaje ona ograniczona. Albo też moda każe używać więcej piór strusich. Wtedy kapitał do tej gałęzi napływa, zakłada się nowe fermy strusie i w ten sposób cena wraca do równowagi. W gospodarstwie społecznem istnieje w każdej chwili cała masa takich konkretnych zapotrzebowań na kapitał; równocześnie kapitał wycofuje się z niektórych dziedzin produkcji, albo do nich nie napływa.

Cena towaru jest określona przez jego zapotrzebowanie (użyteczność) i przez zaofiarowanie, czyli w ostatecznej linji przez jego koszty produkcji. Czy kapitał ma również swoją cenę? Niewątpliwie tak. Tą ceną jest procent, który się płaci za wypożyczony kapitał, względnie który się wlicza w koszty produkcji w razie korzystania z własnego kapitału. A więc z jednej strony wchodzi tu w rachubę możliwość rozmaitych zastosowań kapitału, a z drugiej strony taka lub inna gotowość oszczędzania, chęć odkładania na przyszłość, czyli koszt produkcji kapitału.

Łatwo jest stwierdzić związek, istniejący między ceną kapitału a jego zapotrzebowaniem. Np. w okresie wysokiej konjunktury stopa procentowa idzie w górę. „Pieniądz" drożeje, bo jest bardziej poszukiwany. W razach nagłego zapotrzebowania, stopa procentowa skacze na giełdach bardzo wysoko. I naodwrót, gdy przyjdzie zastój, wtedy poszukuje się mniej natarczywie kapitału, słabnie jego zapotrzebowanie. I wtedy o pieniądz jest łatwiej, procent wykazuje tendencję zniżkową. Objawy te są znane powszechnie, wystarczy się na nie powołać.

Z drugiej strony jednak podaż kapitału nie jest czemś, coby stosowało się biernie do wahań zapotrzebowania. A wydawałoby się, że

tak właśnie być powinno. Bo przecież „produkcja" kapitału nie odbywa się tak, jak produkcja zwyczajnych towarów. Nie natrafiamy tutaj ani na przeszkody, ani na ułatwienia techniczne, wynikające z naturalnych warunków. Kapitał w swojej formie ogólnej nie wyczerpuje się tak, jak np. zasoby kopalni. Nie można zastosować jakiegoś wynalazku, któryby obniżył koszty produkcji kapitału; jest coprawda taki wynalazek, inflacja pieniądza, dawno już stosowany, ale wtedy nie ma rzeczywistego pomnożenia kapitału. A mimo to łatwo stwierdzić, że à la longue nagromadzenie się kapitału jest czemś zależnem nietylko od jego ceny, że wchodzą tu w grę inne jeszcze czynniki.

Zasadnicza różnica między zwyczajnym towarem, a kapitałem w formie ogólnej, jest następująca. Nabywca towaru i jego sprzedawca kieruje się tem, jaką on ma cenę. A tymczasem kapitalista, gromadzący oszczędności, oczywiście też rządzi się względami na wysokość oprocentowania, stara się uzyskać oprocentowanie jak najwyższe, ale nietylko wysokość ceny (procentu) rozstrzyga o oszczędzaniu.

Dwa czynniki wchodzą tu w rachubę. Oszczędzony kapitał ma dla kapitalisty dwojakie znaczenie. Jest z jednej strony źródłem dochodu, który może być uzyskiwanym bez pracy, z drugiej strony sam kapitał, sam fundusz, który ten dochód przynosi, jest rezerwą życiową, nezależnie od faktu i wysokości oprocentowania. Jeżeli uboga służąca ma w kasie oszczędności 1000 zł., to dla niej ma doniosłość nie tyle może to, że dostaje od nich 60 zł. procentu, lecz przedewszystkiem sam fakt, że ma ona te 1000 zł., że w razie potrzeby, jakiejś klęski życiowej, może je zużyć, że może z tego czerpać w ostatnich kilku latach swego życia.

Niektórzy ludzie nie umieszczają swojego kapitału na procent, lecz zadowalniają się zwyczajną tezauryzacją: kupują brylanty, różne kosztowności, chowają złote pieniądze w pończochę. Do tezauryzacji może skłaniać albo brak zaufania w pewność lokat, przynoszących oprocentowanie, brak zaufania w stałość pieniądza, albo też jest ona wyrazem niskiego stanu kultury. W każdym razie tezauryzacja jest objawem dość częstym. Odpowiada ona więcej potrzebie posiadania funduszu, zasobu trwałych wartości, z którego można czerpać w razie potrzeby; potrzeba ta jest zbyt silna, by ją można było pominąć przy rozważaniu czynników, rozstrzygających o podaży kapitału, o jego kosztach produkcji.

A więc chęć posiadania kapitału wpływa na jego nagromadzanie, niezależnie od wysokości stopy procentowej. Możnaby nawet zaryzykować przypuszczenie, że ludzie będą oszczędzali nawet wtedy, gdyby oprocentowanie zeszło do zera. A. Marshall rozważa nawet hipotezę, że w pewnych okolicznościach procent będzie płacony przez wierzyciela dłużnikowi za to, że ten zagwarantuje zwrot kapitału i zabezpieczy go przed deprecjacją.

Niektórzy znowu autorzy, jak np. J. B. Clark, twierdzą, że w pewnych wypadkach zniżka ceny czyli procentu od kapitału działa od-

wrotnie, niż działa zwykła zniżka ceny zwyczajnego towaru: wzmaga podaż kapitału. Według J. B. Clarka, wielu ludziom zależy przedewszystkiem na tem, by mieć dochód z kapitału, odpowiadający ich potrzebom, ich stopie życiowej. Kandydat na rentjera chce mieć np. rocznego dochodu 5000 fr., począwszy np. od 50 roku życia. Jeżeli więc papiery procentowe, w których on lokuje swoje oszczędności, przynoszą 4%, gdy przedtem przynosiły 5%, to wtedy będzie on gorliwiej oszczędzał, by fundusz, który przynosi procent, był większy i zabezpieczył mu pożądany dochód.

Wypadki te są możliwe. Nie można ich jednak uogólniać, bo do tego brak jest podstaw. W każdym razie, a fortiori, można twierdzić, że podaż kapitału nie jest uregulowana mechanicznie przez jego cenę. Tempo nagromadzania się kapitału zależy częściowo od specjalnych okoliczności, wpływają na nie swoiste warunki. Proces ten, gdy go obserwujemy w dłuższych odstępach czasu, jest częściowo niezależnym od warunków produkcji dóbr, w której zatrudnia się kapitał. Nie można powiedzieć, że koszty tej produkcji, jej warunki, rozmiary i cele jednostronnie regulują dopływ kapitału do niej.

Tem samem więc zasada, że cena dóbr gospodarczych zależy od ich kosztów produkcji, nie może być tak rozumianą, że chodzi tu tylko o dobra materjalne, o konkretne towary. Produkcja tych dóbr oddziaływa na rynek, na tworzenie się i cenę kapitału ogólnego. Ale jednostronnie nie określa tego procesu. Istnieją, jak to staraliśmy się wykazać, specjalne koszty produkcji kapitału, przyczem nie sama tylko cena w postaci oprocentowania, nie sam tylko popyt na kapitały, potrzebne do konkretnej produkcji, ma rozstrzygające znaczenie. Trzeba więc było wyróżnić osobny koszt produkcji kapitału. Kapitał ten, w formie ogólnej, ma swój rynek, swój własny koszt produkcji. Jest odrębnym rodzajem dóbr gospodarczych, chociaż z łatwością przeobraża się na towary, na konkretne dobra materjalne, bo tylko dzięki temu, że się na nie przeobraża, ma swoją cenę.

7. Koszt produkcji siły roboczej.

Robotnik, który wynajmuje swoją pracę, otrzymuje za to wynagrodzenie od przedsiębiorcy. Podobnie też zawody wolne otrzymują, określoną przez stosunki rynkowe, zapłatę za swoje usługi. Każdy pracownik ma pewną zdolność i siłę roboczą. Konkretne usługi oddawane przez niego są jej uzewnętrznieniem. Płaca, honorarja i t. d. stanowią dochód z pracy, podobnie jak procent stanowi dochód z kapitału. Jeżeli rozważaliśmy pytanie, w jaki sposób konkretne zastosowania kapitału wpływają na ten kapitał, na jego nagromadzenie się, to nasuwa się analogiczna kwestja: czy wysokość płac nie oddziaływa w określony sposób na powstawanie siły roboczej, na jej wzrost lub zmniejszenie się, jej przeobrażenia.

Na to pytanie dał daleko sięgającą odpowiedź D. Ricardo, w ślad za nim wielu pisarzy szkoły klasycznej. Ricardo sformułował pojęcie

tak zw. płacy naturalnej. „Cena naturalna pracy jest to cena, która dostarcza robotnikom w ogólności środków do wyżywienia się i utrzymania gatunku bez przyrostu i bez zmniejszenia się". To znaczy, że robotnik otrzymuje à la longue tylko tyle, ile potrzebne jest na jego utrzymanie i utrzymanie jego rodziny w granicach zachowania liczebności warstwy robotniczej w dotychczasowych rozmiarach. Około tego poziomu oscylują zarobki robotnicze. Jeżeli płaca się podniesie, to wtedy robotnicy zaczną się mnożyć szybciej, wzrośnie podaż rąk roboczych, i skutkiem tej podaży obniżą się płace niżej kosztów utrzymania; wtedy ludność robotnicza zacznie się zmniejszać. Jeżeli zaś płaca rynkowa z tych lub innych przyczyn się obniży, to wtedy zmniejszy się ludność robotnicza, co przez ograniczenie podaży rąk roboczych wywoła w następstwie zwyżkę płac i powrót ich do poziomu naturalnego.

Nie chodzi tu o krytykę tego „prawa" płacy roboczej; ma ono dzisiaj tylko historyczne znaczenie. Ale w tym przykładzie widzimy tendencję, tak charakterystyczną dla szkoły klasycznej, by cały proces gospodarczy zamknąć w naturalne prawa, powiązane z sobą w jeden łańcuch, i by nawet praktyczne zagadnienia wyjaśniać tylko przez czynniki czysto gospodarcze. Między cyfrą ludności robotniczej, między całością siły roboczej, a ceną jej najmu, zdaniem Ricarda, istnieje podobny związek, jak np. między ilością założonych fabryk, produkujących dany towar, a popytem za tym towarem, jego ceną. Każdy towar ma swoją cenę naturalną, określoną przez jego koszty produkcji; podobnie i płaca najemna, cena pracy, wpływa na koszt produkcji siły roboczej, określa, w jakich ona utrzymuje się rozmiarach.

Otóż nie możemy iść tak daleko, przyjmując teorję płac Ricarda, lub też inną, równie ambitną teorję. Praca, wykonywana przez robotnika, nie jest towarem, podobnym do innych towarów, jak również rozmiarów siły roboczej nie określają te czynniki, które decydują o tem, wiele jest przedsiębiorstw, produkujących dany towar i jaka jest ich siła produkcyjna. Na ilość rąk roboczych nie można patrzeć tak, jak się patrzy na ilość zwierząt pociągowych, która wzrasta lub maleje zależnie od zmian popytu i podaży. A nie decydują o takiem postawieniu zagadnienia jakiekolwiek względy natury sentymentalnej. Poprostu kosztem „ludności robotniczej", jeżeli wolno tak się wyrazić, nie rządzą prawa, podobne do praw, określających produkcję dóbr materjalnych.

Jest rzeczą jasną, że wysokość płacy, czyli cena pracy, wpływa na podaż rąk roboczych. Gdy zwiększy się zapotrzebowanie robotników w fabryce i płace zostaną podwyższone, to wtedy napływa ludność ze wsi do miast; i naodwrót, unieruchomienie przemysłu wywołuje odpływ robotników na wieś. Gdy w pewnej gałęzi produkcji jest większe zapotrzebowanie rąk roboczych, to wtedy przenoszą się do niej robotnicy niewykwalifikowani, a nawet i kwalifikowani starają

się, znęceni wyższą płacą, nauczyć nowego zajęcia. Wzrost przemysłu fabrycznego i zapotrzebowania zwyczajnego robotnika zmniejsza ilość samodzielnych rzemieślników; zniżka płacy robotniczej powoduje przerzucenie się części robotników do kramarstwa lub domowego przemysłu.

Ale już temi czysto ekonomicznemi względami niepodobna jest wyjaśnić procesów, obejmujących dłuższe okresy czasu. Np. w danej chwili może być bardzo wielkie zapotrzebowanie monterów; czy jednak robotnik, zastanawiający się nad tem, czyby nie oddać swego syna do specjalnej szkoły zawodowej, może mieć pewność, że pomyślne warunki w danym zawodzie będą istniały za 4 lub 5 lat? Oczywiście, że przy wyborze bardziej kwalifikowanego zawodu wchodzą w rachubę względy na jego rentowność, na istniejące w danej chwili zapotrzebowanie. Ale np. kandydat na inżyniera nie wie, czy za 6 lub 7 lat, gdy zajmie samodzielne stanowisko w swoim zawodzie, więcej będzie potrzeba inżynierów chemików, niż elektrotechników. Zresztą, o wyborze zawodu rozstrzygają nietylko względy na wysokość wynagrodzenia; wchodzi tu w grę także rodzaj pracy, jej wartość wewnętrzna, osobiste zamiłowania i pozycja socjalna danego zawodu. Okoliczność, że człowiek nie jest tylko producentem dóbr, nie jest tylko maszyną, nie pozwala patrzeć na proces selekcji zawodowej, jako na proces, określony tylko przez czynniki ekonomiczne, przez „prawa", które formułuje teorja.

Inna rzecz jest ważniejsza. Wbrew twierdzeniu Ricarda, wzrost lub zmniejszenie się ludności robotniczej nie zależy przedewszystkiem od wysokości płacy. Jest rzeczą stwierdzoną, że w wielu krajach, gdy płace idą w górę, ludność robotnicza przestaje się mnożyć; w związku ze zwyżką płac rosną potrzeby kulturalne ludności robotniczej, chęć bardziej wygodnego życia, i tamuje się pod wpływem tych czynników naturalny przyrost ludności. Ktoby dzisiaj chciał postawić teorję ruchu ludności, opartą na „prawie" podaży i popytu, wytłumaczyć przyrost ludności przez wysokość płac, ten znalazłby się w jaskrawej sprzeczności z rzeczywistością. Ruch ludności wyjaśniamy przez najrozmaitsze czynniki, przyczem większą się może wagę przywiązuje do czynnika religijnego, niż czysto ekonomicznego. Dlatego też trudno jest mówić o kosztach produkcji siły roboczej, regulujących jej ilość.

Ta siła robocza, jej rozmiary i rodzaje, w bardzo znacznym stopniu jest określona przez czynniki pozagospodarcze. Zadaniem teorji jest stwierdzić, że te czynniki działają, że one zacieśniają pole zastosowania teoretycznych uogólnień. Siła robocza jest czemś, co teorja musi traktować jako niezależną od jej kryterjów przesłankę gospodarowania. Trzeba ją uwzględnić, ale nie wyjaśni się jej tak, jak można wyjaśnić rozmiary produkcji zwyczajnego towaru.

8. Uwagi ogólne. W świetle powyższych rozważań staje się jaśniejszem, co mamy rozumieć przez koszt produkcji w zwyczajnem, praktycznem jego rozumieniu, czyli sumę nakładów pieniężnych, które trzeba ponieść dla wytworzenia jakiegoś dobra. Wchodzą tu w grę najrozmaitsze pierwiastki, a tej rozmaitości nie zmienia okoliczność, że znajdują one wspólny wyraz pieniężny. Wiemy przedewszystkiem, że nie zawsze cena jest równa kosztom produkcji, że fakt istnienia renty, monopolu, sprawia wielkie odchylenia. Wiemy, że wtedy, gdy się wytwarza nowe dobra i nowe kombinacje produkcyjne, mamy do czynienia z twórczością ekonomiczną, która pozwala na uzyskiwanie mniej lub więcej trwałych nadwyżek ponad poniesione koszty. Z drugiej strony dopływ wolnego kapitału, poszukującego najintratniejszych zastosowań, działa w kierunku zniwelowania tych nadwyżek, w kierunku wyrównania ceny produktów, tak, by ona zbliżyła się do poziomu oprocentowania włożonego kapitału.

Wykazaliśmy dalej, że proces powstawania kapitału ogólnego ma swoje odrębne właściwości, swoje własne koszty, które nie są identyczne z kosztami produkcji konkretnych dóbr, tak konsumcyjnych jak i produkcyjnych. A wreszcie doszliśmy do negatywnego wniosku, o ile chodzi o pojęcie kosztów produkcji siły roboczej; jej przeobrażenia nie dadzą się bez reszty sprowadzić do teoretyczno-gospodarczych uogólnień, do „praw" ekonomicznych.

W gospodarstwie społecznem każdy akt gospodarczy, każdą ocenę wartości, możemy wyrazić w pieniądzu. W ten sposób także i najrozmaitsze oceny kosztów znajdują swój jednolity wyraz, który jednak nie może wywoływać złudzenia, że poza nim kryje się jakaś jednorodna ilość, którą mierzy się te koszty. Wiadomo nam, że najwyższy, czyli krańcowy koszt subjektywny niekoniecznie oznacza produkcję, odbywającą się w najmniej korzystnych warunkach; że różne jakościowe warunki, w których odbywa się produkcja, wywołują taką lub inną ocenę ofiary, którą ponosi producent. Gdy zaś popatrzymy na całe gospodarstwo społeczne, na „koszty produkcji" na jego tle, to przekonamy się, że i tutaj występują najróżnorodniejsze jakości. Nie można jednych pierwiastków składowych kosztów sprowadzić do drugich.

Koszt w życiu praktycznem, to cena usług i towarów, potrzebnych do wytworzenia jakiegoś dobra. Dobra te i usługi są najrozmaitszego rodzaju. Jeżeli produkcja przynosi tylko tyle, że po zapłaceniu tych cen (pracy przedsiębiorcy, kapitału i t. d.) nic nie zostaje, to mówimy wtedy o tem, że ceną produktu rządzą jego koszty produkcji. Nie zmienia to istoty rzeczy, gdy zachodzą od czasu do czasu odchylenia od tego poziomu, chwilowe wstrząśnienia równowagi cen. W ten sposób będą określone ceny w gospodarstwie statycznem, w którem nic się nie zmienia i wszystko powtarza w tej samej postaci.

Natomiast gospodarstwo dynamiczne znajduje swój wyraz między innemi w tem, że ceną produktów, które się w niem uzyskuje, nie

rządzą koszty produkcji. W gospodarstwie dynamicznem odbywa się walka o ceny. Producent nie wie z góry, wiele otrzyma za swój towar. Producentowi udaje się często uzyskać więcej, niż wynoszą koszty produkcji. Nadwyżka ponad koszty nie jest bynajmniej wyjątkiem, lecz, jak wiemy, celem, do którego skutecznie zmierzają różne gospodarstwa. Występuje tu szereg zjawisk, będących w mniejszym lub większym stopniu zaprzeczeniem zasady, że koszty produkcji regulują ceny. O te zjawiska, jak np. rentę, monopol, zysk przedsiębiorcy, musieliśmy już potrącić. Obecnie wypada poddać je dokładniejszej analizie.

ROZDZIAŁ VIII.

Renta, monopol i zysk przedsiębiorcy.

1. Źródło renty. Rentą nazywamy zjawisko, wyrażające się w tem, że przedmioty gospodarcze, które nie zużywają się odrazu w procesie produkcyjnym, dają trwałą nadwyżkę dochodu, wywołaną przez to, że nie możemy ich dowolnie pomnażać przez nowe nakłady kapitału.

Podstawą powstawania renty jest zjawisko zmniejszającego się przychodu, szczególnie wyraźnie występujące, o ile chodzi o ziemię. Przez nakłady kapitału można powiększać wydajność tylko do pewnych granic. Wcześniej czy później okaże się, że dalszy nakład kapitału daje już mniejsze wyniki, niż poprzednie nakłady. Siły produkcyjne ziemi są tylko do pewnych granic pomnażalne, a ich zasób ograniczony. Działalność gospodarcza wyzyskuje te siły, zawłaszcza je; gdy jednak zapotrzebowanie na wytwory, uzyskiwane przy pomocy sił naturalnych, wzrasta, to wtedy podnosić się musi cena tych wytworów. I wtedy trwałe dobra produkcyjne, reprezentujące te siły, zyskują na wartości, przynoszą większy dochód, niż to odpowiada kosztom pierwotnym, użytym na ich uruchomienie.

Renta zjawia się więc na tle rzadkości i niemożności dowolnego pomnażania trwałych dóbr, których dostarcza natura. Rodzaje renty mogą być rozmaite. Możemy wyróżnić najważniejsze:

A. Renta gruntowa. Występuje ona na tle nierównej wydajności gruntów, zajętych pod jakąkolwiek kulturę, czy to uprawę roli, czy pod pastwiska, czy gospodarstwo leśne. Przy tym samym nakładzie pracy i kapitału różne grunta dają dochód niejednakowy. Niema zjawiska renty wtenczas, gdy w stosunku do zapotrzebowania produktów rolnych ziemia jest w takiej obfitości, iż można tylko najlepsze (oczywiście w danym stanie kultury rolnej) grunta zajmować pod uprawę. Wtedy koszt produkcji określa cenę. Każdy, kto uprawia ziemię, znajduje się w jednakowych warunkach. Natomiast z chwilą, gdy wzrośnie zapotrzebowanie na płody rolne, wtedy zjawia się konieczność wyzy-

skiwania gruntów gorszych. Cena musi pokryć koszty produkcji na gruncie mniej wydajnym; mówimy wtedy, że grunt bardziej wydajny daje rentę, gdyż dochód z niego zawiera nadwyżkę ponad koszty, włożone w jego uprawę. Jest rzeczą obojętną, czy najpierw były zajmowane pod uprawę grunta najlepsze, czy najgorsze. Nie interesuje nas historyczny przebieg powstawania renty. Zasadniczem zjawiskiem jest fakt, że wzrastające zapotrzebowanie na płody rolne natrafia na przeszkodę w postaci niedoboru sił naturalnych, zużytkowywanych w produkcji.

B. Renta górnicza. Zjawia się ona na tle rzadkości zasobów, które ziemia kryje w swojem łonie. Rośnie np. zapotrzebowanie na węgiel. W miarę tego wzrostu, a także wzrostu ceny, trzeba eksploatować złoża, których koszty eksploatacji są większe, niż innych; trzeba sięgać bardziej głęboko, zużytkować pokłady bardziej cienkie i t. d.

C. Renta położenia. Ograniczonem jest w stosunku do naszych potrzeb nietylko to, co ziemia rodzi i co można wydobyć z pod jej powierzchni, lecz także i tereny, które zużytkowujemy pod budowę. Życie gospodarcze nie rozkłada się równomiernie po całej powierzchni ziemi, lecz koncentruje się w pewnych punktach, w niektórych z wielką intensywnością. W tych punktach staje się szczególnie żywem zapotrzebowanie na tereny pod fabryki, sklepy, środki komunikacyjne, domy mieszkalne. Odległość od stacji kolejowej, od portu, od miejsca, gdzie odbywają się targi, jest czynnikiem, który pomnaża koszty produkcji. A więc tereny lepiej położone pójdą w górę, będą przynosiły rentę, zawdzięczając ją swojemu położeniu.

D. Inne rodzaje renty. Powyżej wymienione wypadki są najbardziej typowe, ale zjawisko renty może występować w innych jeszcze okolicznościach. Zwykle z całą wyrazistością zjawia się ono, o ile chodzi o dobra nieruchome; ale także w pewnych wypadkach i przy dobrach ruchomych możemy mówić o rencie. Przypuśćmy np., że zapotrzebowanie radu wzrasta silniej, niż można pomnożyć jego produkcję. Wówczas nietylko kopalnie radu będą dawały rentę. Także właściciele aparatów leczniczych, w których rad ma zastosowanie, będą mieli dochód, przerastający pierwotne koszty nabycia aparatów.

Niektórzy pisarze mówią znowu o rencie, którą dają przerastające przeciętną miarę zdolności ludzkie. Nie trzeba jednak iść zbyt daleko w pojmowaniu renty. W każdym razie w przeciągu 100 lat, od czasu, gdy Ricardo sformułował teorję renty gruntowej, zakres tego pojęcia bardzo się rozszerzył, mówimy dziś o rencie wogóle, a nie tylko o gruntowej rencie.

Zdajmy sobie jeszcze sprawę dokładniej z rodzaju tej nadwyżki, którą nazywamy rentą. Mówi się, że ziemia, kopalnia, teren dają rentę. Rozumieć to należy w tem znaczeniu, że dochód z tego dobra gospodarczego uległ trwałemu zwiększeniu w porównaniu z tem, co przedtem było, że np. przy sprzedaży tego dobra uzyska się większą sumę, niż wyniosły koszty jego nabycia. Nastąpił tu przyrost jego wartości.

Nie wynika z tego bynajmniej, że aktualni właściciele tych dóbr naprawdę otrzymują jakąś nadwyżkę, że są w szczęśliwszem położeniu, niż właściciele analogicznych przedmiotów, w stosunku do których nie wystąpiło zjawisko renty. Np. ktoś urządził kopalnię kosztem 1.000.000 zł., która przynosiła 60.000 zł. czystego dochodu przy cenie 20 zł. za tonnę węgla. Zapotrzebowanie na węgiel wzrosło, cena tonny podniosła się do 25 zł.; opłaca się już nowa kopalnia, eksploatująca węgiel, znajdujący się w gorszych warunkach. Koszt jej urządzenia wyniesie przy tej samej produkcji co i pierwsza, 1.200.000 zł. Wtedy przy cenie 25 zł. za tonnę, pierwsza kopalnia daje rentę. Jej wartość podniesie się do 1.200.000 zł., a akcje jej pójdą w górę. Rentę tę zabiorą pierwotni akcjonarjusze. Nowi, którzy nabyli akcje po wyższym kursie, nie otrzymają żadnej nadwyżki. Dla nich cena tonny węgla będzie pokrywała tylko koszty produkcji.

Widzimy, że renta jest przejawem gospodarstwa dynamicznego; w gospodarstwie statycznem każdy przedmiot ma już cenę, odpowiadającą kosztom produkcji, renta znalazła już swój wyraz w przyroście wartości. Powiększanie się tej renty nie może odbywać się nieprzerwanie. W gospodarstwie statycznem nie powstają nowe renty, bo cena się nie zmienia. Może się zdarzyć, że w gospodarstwie dynamicznem renta wystąpi w kilku kolejnych etapach, gdy stopniowo, w dłuższym okresie, będzie się podnosiła cena jednostki produkowanego dobra. Ale po upływie pewnego czasu, gdy ceny się ustabilizują, gdy ogólne zapotrzebowanie już nie będzie wzrastało, zjawisko renty będzie tylko historycznem wspomnieniem. Nie będzie ono miało aktualnego znaczenia.

2. O różnych pojmowaniach renty.

Według teorji Ricarda, renta ma charakter różniczkowy. To znaczy, występuje na gruntach lepszych, a zaś cena towaru jest określona przez koszt produkcji na gruncie, na którym produkcja odbywa się w najmniej korzystnych warunkach, w których niema renty, a tylko koszty produkcji są pokryte. Pogląd ten nie jest trafny. Może się zdarzyć, że wszystkie bez wyjątku dobra pewnego rodzaju przynoszą rentę. Np. jeżeli w jakimś kraju zapotrzebowanie na miedź jest duże, a mało jest kopalni miedzi, to cena miedzi dochodzi do punktu, który zabezpiecza nadwyżkę ponad pierwotne koszty urządzenia kopalni wszystkim bez wyjątku kopalniom; w każdej z nich zjawi się renta. Albo jeżeli w danym kraju jest parę tylko źródeł o szczególnych właściwościach leczniczych, wtedy analogicznie we wszystkich miejscowościach, gdzie są te źródła, zjawi się renta. Można sobie nawet wyobrazić taki wypadek, że całe rolnictwo, że cała ziemia uprawna przynosi rentę; jeżeli ludność bardzo silnie wzrośnie, zapotrzebowanie płodów rolnych będzie wielkie, to nawet najgorsze grunta będą przedstawiały tę nadwyżkę. Ziemia jest bowiem dobrem niepomnażalnem dowolnie przez

nakłady kapitału, rzadkiem w stosunku np. do produktów przemysłowych.

Następnie może się zdarzyć, że najwyższe koszty produkcji, przy których każda zmiana ceny odrazu wywoła reakcję, może mieć produkcja na gruncie, dającym rentę. Np. cena korca pszenicy wynosi 40 zł. Według Ricarda cena ta określona jest przez koszty na gruncie o najwyższych kosztach, który nie daje renty. A tymczasem te najwyższe koszty może mieć grunt bardzo dobry, położony np. w pobliżu miasta; gdyby np. cena pszenicy się obniżyła, to jego właściciel przestanie produkować zboże, a przerzuci się na kulturę ogrodniczą; gotów jest dalej prowadzić zwyczajną uprawę roli, jeżeli cena nie jest niższą od 40 zł. za korzec.

Zasadniczą przesłanką Ricarda, o ile chodzi o jego teorję renty gruntowej, jest twierdzenie, że renta nie wchodzi jako element składowy do ceny, że jej nie określa, bo jest tylko skutkiem, a nie przyczyną ceny. Zboże nie dla tego jest drogie, że ziemia daje rentę, lecz przeciwnie, dlatego ziemia daje rentę, że zboże jest drogie. Otóż dzisiejsza teorja unika pojmowania związków, zachodzących między zjawiskami gospodarczemi, jako jednostronnego stosunku przyczyny do skutku. Wskazuje się na wzajemną zależność tych zjawisk. Może to wystąpić także i w interesującym nas wypadku. Przypuśćmy, że na gruncie lepszej kategorji, który dawał rentę, zajdą, z powodu zmiany warunków naturalnych, takie przeobrażenia, że ten grunt daje zbiór mniejszy niż przedtem, chociaż zawsze jeszcze większy, niż grunt najgorszy, na którym uprawa pokrywa tylko koszty produkcji; wtenczas może się zmniejszyć podaż zboża, cena jego pójdzie w górę. I wtedy będziemy mogli powiedzieć, że dlatego zboże jest droższe, bo mniejsza jest renta. Wciąż należy o tem pamiętać, że cena jest określona nietylko przez najwyższy koszt, względnie najniższą użyteczność, lecz że wpływają na nią także i zmiany, zachodzące w ilości produkowanych dóbr, bez względu na to, czy ta produkcja jest czy nie jest „krańcową".

3. Quasi-renta. Duże uznanie zyskała sobie teorja tak zw. quasi-renty, sformułowana przez A. Marshalla. Opiera się ona na odróżnieniu dłuższych i krótszych okresów produkcyjnych. W okresach, obejmujących niezbyt długi czas, zdarza się niejednokrotnie, że z tych lub innych przyczyn wzrasta popyt na jakieś dobro, Cena jego idzie w górę. Producenci tego dobra starają się powiększyć produkcję. Do pewnych granic jest to łatwo możliwem, jeżeli chodzi o zwiększenie obrotów istniejących przedsiębiorstw, doprowadzenie ich do pełnej zdolności produkcyjnej: przyjmuje się więcej robotników, pracuje na trzy zmiany, zużywa więcej surowca. Ale nie można odrazu powiększyć trwałych urządzeń produkcyjnych, instalacji, budynków, linji dojazdowych. Wymaga to pewnego czasu. Otóż zanim to nastąpi, producenci mają zysk, większy od kosztów, otrzymują do-

chód, podobny do renty, który Marshall nazwał quasi-rentą. Nadwyżka ta powstaje na tle niemożności rychłego przystosowania się do zmienionej konjunktury; w tym czasie przejściowym w cenie zawarte są bezpośrednie koszty produkcji towaru (robocizna, surowce), ale jest ona wyższa, o ile chodzi o koszty ogólne.

Zjawisko to nie jest chwilowem, jest jednak przejściowem. Po upływie pewnego okresu czasu, mniej lub więcej długiego, zależnie od różnych okoliczności, od technicznych warunków produkcji, od obfitości wolnych kapitałów i rozwoju przedsiębiorczości, nastąpi wyrównanie przez to, że powiększy się ilość przedsiębiorstw, produkujących dany towar, i wtedy jego cena się obniży, co oznacza zniknięcie quasi-renty. Albo też okoliczności, które tę quasi-rentę wywołały, miały charakter przejściowy i gdy one znikną, zniknie i quasi-renta. Jeżeli zaś obserwujemy produkcję w dłuższych okresach czasu, to zdarzają się i wypadki odwrotne, o których mówiliśmy poprzednio. Np. w pewnych razach przedsiębiorcy, dla uniknięcia większych strat, sprzedają towar po cenie, która pokrywa tylko koszty bezpośrednie, a nie pokrywa kosztów ogólnych. Otóż w dłuższych odstępach czasu wyrównują się te wahania w jedną i drugą stronę; i gdy te okresy weźmiemy pod uwagę, nie możemy mówić już o zjawiskach, któreby przypominały rentę.

Zjawisko, zaobserwowane przez Marshalla, wystąpić może także i w szerszym zakresie. Autor ten ma na myśli wypadki, w których quasi-renta występuje w poszczególnych gałęziach produkcji. Ale możliwym jest analogiczny objaw w szeregu przedsiębiorstw równocześnie. Przypuśćmy, że z tych lub innych przyczyn idzie w górę stopa procentowa. Poprzednio można było umieścić obligacje przemysłowe na 5%, a obecnie nie da się tego zrobić niżej 6%. Cały szereg przedsiębiorstw, istniejących w danej chwili, operuje kapitałem, wypożyczonym na tańszy procent. Nowe, które z tamtemi przedsiębiorstwami współzawodniczą, płacą już 6 od sta. Odpowiednio do tego wzrasta cena towarów. Nowe przedsiębiorstwa mają większy koszt produkcji niż stare, czyli że te stare otrzymują nadwyżkę dochodu, którą śmiało można porównać do renty; przypomina to nawet konieczność zajmowania gorszych gruntów pod uprawę z powodu wzrostu cen zboża. Ta quasi-renta znika w miarę, jak posuwa się naprzód wylosowywanie obligacji, wypuszczonych po dawnym, niższym kursie. Nie ma więc ona charakteru trwałego, chyba, żeby przedsiębiorstwa te rozporządzały pożyczką rentową, bez określonego terminu zwrotu, ale takie pożyczki nie mają zastosowania w przemyśle.

Może zajść oczywiście i wypadek odwrotny. Oto stopa procentowa obniża się, nowo zakładane towarzystwa rozporządzają tańszym kredytem, do tego dostosowują się ceny, i wtedy przedsiębiorstwa, obciążone długami wyżej oprocentowanemi, nie mogą uzyskać dochodów, pokrywających ich koszty produkcji; muszą swoje produkty sprzedawać ze stratą.

Zwróćmy uwagę na jeden jeszcze przykład, również dotyczący bardziej ogólnego zjawiska. Przypuśćmy, że skutkiem strajków, czy innych przyczyn, nastąpiła wydatna zwyżka płac roboczych, która przez przerzucanie się z jednej gałęzi produkcji do drugiej objęła stopniowo całą produkcję. Zwyżka ta wywoła zwyżkę cen towarów. Przypuśćmy równocześnie, że kapitał nie podrożał, że stopa procentowa utrzymała się na dawnym poziomie. Zwyżka płac dotknie wszystkich przedsiębiorców, zatrudniających robotnika, ale w nierównym stopniu. Nie jest bowiem rzeczą konieczną, by ceny towarów podniosły się ściśle w proporcji do tego, jak wzrosła robocizna. Wyobraźmy sobie, że ten sam produkt jest wytwarzany przez dwa rodzaje przedsiębiorstw: jedne posługują się w bardzo znacznym stopniu pracą mechaniczną, drugie znów mają przewagę pracy ręcznej. Przedsiębiorstwa, zatrudniające większe stosunkowo ilości robotników, będą pracowały w warunkach, pokrywających tylko koszty; a wtedy przedsiębiorstwa, posługujące się przeważnie pracą mechaniczną, stosujące maszyny na bardzo wielką skalę, znajdą się w uprzywilejowanem położeniu; będą miały, z powodu zastosowania maszyn zamiast robocizny, co okazało się tańszem skutkiem wzrostu kosztu tej ostatniej, nadwyżkę, którą możemy nazwać również quasi-rentą. Oczywiście po pewnym czasie ta nadwyżka zniknie, gdy maszyny upowszechnią się we wszystkich przedsiębiorstwach, gdy to okaże się intratnem w porównaniu z droższą pracą ręczną.

Takich kombinacji, w których występuje zjawisko quasi-renty, jest bardzo wiele. Występują one na tem tle, że o powodzeniu przedsiębiorstw, o ich rentowności, decydują częściowo okoliczności, których nie można przewidzieć. Gdybyśmy przy kalkulacjach gospodarczych nie mylili się, nie byli skazani na oddziaływanie przypadku lub też sił, działających żywiołowo, których z góry nie zdołamy opanować, wówczas nie byłoby aktualnem zjawisko quasi-renty. A natomiast i nadal występowałaby renta właściwa. Jej bowiem tłem nie jest niemożność przewidzenia warunków zbytu i szybkiego stosowania się do ich zmiany, lecz czynnik naturalny: ograniczoność, rzadkość zasobów, których nam dostarcza przyroda. Stąd też renta jest zjawiskiem trwałem, a quasi-renta przejściowem, które zanika albo przez zmianę wywołujących ją okoliczności, albo dzięki dostosowywaniu się działalności gospodarczej do zmienionych warunków. W tem też wyraża się różnica między rentą właściwą a quasi-rentą.

4. Monopol. O monopolu jest mowa wtedy, gdy jeden producent, lub jednolicie kierowana ich grupa, ma możność jednostronnego, bez wpływu współzawodnictwa innych, regulowania zbytu i oznaczania cen na dobro pewnego rodzaju. Monopol jest wyłącznością, która ma najrozmaitsze źródła. Wyłączności tej nie należy brać zbyt dosłownie. Mogą obok monopolisty istnieć jeszcze i inni producenci, ale o ile ich produkcja nie wywiera zasadniczego

wpływu na cenę towaru, to nie zmienia to istoty rzeczy. Pełną wyłączność może zagwarantować tylko monopol prawny. Monopol faktyczny musi się liczyć z możliwością konkurencji. Ale i tutaj nie jest wykluczony kompletny monopol, jeżeli np. w rękach monopolisty znajdzie się pewien zasób naturalny, np. płód kopalniany, którego już nikt inny nie wydobywa z głębi ziemi.

Monopol dotyczy zawsze dobra pewnego rodzaju, zaspokajającego określoną potrzebę. Wtedy tylko ten monopol ma znaczenie, o ile ta potrzeba w inny sposób, przy cenie dostępnej dla nabywców, nie może być zaspokojona. Jeżeli np. określoną potrzebę można zaspokajać przez różne produkty, jeżeli jeden z nich tylko został zmonopolizowany, to wtedy monopol istnieje tylko w znaczeniu formalnem, nie ma dla monopolisty większej ekonomicznej doniosłości. Ktoś np. zmonopolizuje wodę mineralną o określonym składzie chemicznym, używaną do celów leczniczych. Ale znajduje się w obfitości inna woda, różniąca się swym składem od tamtej, która jednak ma identyczne właściwości lecznicze. Wtedy trudno myśleć o wyzyskaniu monopolu. Zmonopolizowanie benzyny nie będzie nic znaczyło, jeżeli zastosuje się inny środek pędny, nie ustępujący benzynie. Zastępywanie oryginalnych produktów przez surogaty jest wtedy skutecznem, gdy surogat ani nie jest droższy od oryginalnego produktu, an też nie ustępuje mu zasadniczo w swoich właściwosciach. Tak np. nie podważy monopolu na cukier wolna produkcja sacharyny, bo sacharyna ma jedną tylko właściwość wspólną z cukrem (jest słodka), nie ma jednak ani jego siły odżywczej, ani jego smaku.

Monopol jest teoretycznem przeciwieństwem wolnej konkurencji. Ale w życiu to przeciwieństwo nie rysuje się tak ostro, jak w teorji. Niezbyt często dochodzi na drodze faktycznej do powstania bezwzględnego monopolu, a z drugiej strony nie natrafiamy też na zupełnie wolną konkurencję. Między temi biegunami jest wiele przejściowych stopni. W niektórych działach produkcji przeważają tendencje monopoliczne, w innych warunki produkcyjne bardziej sprzyjają wolnej konkurencji. Np. jakiś przedsiębiorca, lub ich grupa, może skupić w swoich rękach 60% całej produkcji danego dobra. Daje jej to ogromną przewagę na rynku, ale nie mają takiej swobody, by mogli oni zupełnie dowolnie regulować ceny, muszą się liczyć ze słabymi nawet współzawodnikami. Albo też ktoś ma w swoim ręku patent, nadający produkowanemu przez niego dobru jakąś szczególną właściwość. Ale to jest tylko szczegół w całym szeregu różnych właściwości danego dobra. Inni mogą to dobro wytwarzać bez tej właściwości. Jeżeli ona nie ma zasadniczego znaczenia, monopolista ów musi się liczyć ze współzawodnictwem, nie może np. dowolnie śrubować ceny tego artykułu. Niejednokrotnie znowu hamulcem, powstrzymującym wyzyskanie monopolu, jest obawa zjawienia się konkurencji, choćby jej w danej chwili nie było. Następnie przy wolnem współzawodnictwie niektórzy konkurenci zdobywają sobie stanowisko, dające im, mimo że nie po-

siadają jakiejś konkretnej przewagi, uprzywilejowane stanowisko w stosunku do innych. Duże znaczenie ma np. wyrobiona marka towaru, przyzwyczajenie publiczności do nabywania go u znanej sobie firmy i t. p. okoliczności.

Monopol może dotyczyć wszelkich rodzajów dóbr, może się zjawić u wszystkich uczestników produkcji. Obok monopolu przedsiębiorcy kapitalistycznego znane są i monopole pracy. Tenor o głosie tak pięknym i silnym, że nikt mu nie może dorównać, ma monopol na swój głos; taki monopol ma np. chirurg szczególnie zręczny, umiejący lepiej od innych robić szczególnego rodzaju operacje. Jeżeli np. związek zawodowy robotników pewnej gałęzi produkcji wymoże na przedsiębiorcach zobowiązanie, że oni nikogo nie będą przyjmowali bez jego zgody i ograniczy świadomie dopływ nowych sił roboczych, to wtedy może on dyktować wysokość płacy aż do granicy wytrzymałości przedsiębiorstwa, ma monopol na ten rodzaj pracy.

5. Cena monopoliczna. W badaniach teoretycznych nie zajmujemy się opisem różnych rodzajów monopolu, ani też praktycznemi jego zastosowaniami. Mimo to teorja poświęca monopolowi wiele uwagi. Czyni to dlatego, że w wielu wypadkach zachodzi odrębne kształtowanie się ceny produktu, bardzo interesujące z punktu widzenia naukowego.

W razie wolnej konkurencji to samo dobro wytwarzają różni współzawodnicy. Niema jakiejś tamy, któraby zagradzała drogę nowym zastosowaniom wolnego kapitału w danej dziedzinie produkcji. Każdy z producentów stara się osiągnąć jak największy czysty zysk, ale jest to możliwem dzięki temu, że sprzedając taniej od innych, ma większe od innych obroty. Współzawodnictwo to doprowadza do tego, że cena produktu obniża się do jego kosztu; współzawodnicy nie mogą utrzymać na stałe nadwyżki ponad koszty produkcji, o ile wogóle w pewnych momentach udało się ją osiągnąć. Ponieważ przedsiębiorczość zwraca się zawsze tam, gdzie są najlepsze perspektywy produkcji, po pewnym czasie sprowadza specjalnie korzystne warunki do przeciętnej normy, następuje wyrównanie jej rentowności w różnych dziedzinach, cena w nich wszystkich zostaje oznaczona przez koszty produkcji.

W innem położeniu jest monopolista. Może on swobodnie regulować cenę, może ją podnosić lub obniżać. Chodzi mu o jak największy zysk czysty. Cel ten można osiągnąć albo przez zwiększenie produkcji i zadowolenie się małym zyskiem na sztuce przy wielkich obrotach, albo też przez wielkie zyski na sztuce przy obrotach mniejszych. Ta druga droga jest typową dla monopolisty. Z chwilą, gdy on zdobędzie monopol, może przystąpić do wyzyskania monopolu w następujący sposób.

Przypuśćmy, że sprzedawano na rynku 1000 sztuk jakiegoś dobra po 5 zł. za sztukę. Siła zapotrzebowania na to dobro nie jest jednakowa

u wszystkich nabywców. U niektórych z nich występuje znana nam już renta konsumenta; to znaczy, że gotowi są oni, w razie konieczności, zapłacić więcej za sztukę towaru, nieraz znacznie więcej, niż wynosi jej cena rynkowa.

W szczególności:

grupa konsumentów	gotowa zapłacić za sztukę	nabywają po cenie 5 zł. sztuk
I	50 zł.	20
II	30 zł.	80
III	20 zł.	150
IV	15 zł.	400
V	10 zł.	200
VI	6 zł.	100
VII	5 zł.	50
		Razem 1000 sztuk.

Przypuśćmy, że koszt własny przedsiębiorcy wynosi 2 zł. od sztuki. Gdyby monopolista utrzymał dawną cenę, określoną przez wolną konkurencję, to jego zysk czysty wyniósłby: (1000 sztuk$\times$5 zł.)= 5.000 zł. — 2.000 zł. = 3.000 zł. Gdyby narzucił rynkowi cenę, odpowiadającą zapotrzebowaniu najwyższej grupy konsumentów, to zarobiłby na tem tylko 800 zł. (20 sztuk po 50 zł. = 1.000 zł. — 200 zł. kosztu własnego). Zatrzyma się przy cenie 15 zł. za sztukę, jako najkorzystniejszej kombinacji. Sprzeda wtedy 650 sztuk po 15 zł., co da sumę 9.750 zł.; po potrąceniu 1.300 zł. na koszty własne, pozostanie mu na czysto 8.450 zł. W ten sposób może dojść do najintensywniejszego wyzyskania monopolu.

Widzimy na tym przykładzie, że rentowność monopolu opiera się na istnieniu tak zw. renty konsumenta u szeregu nabywców dobra, którzy nabywają je po cenie daleko niższej od własnej oceny, dzięki temu, że cena na rynku jest jedna. Zjawienie się monopolu i typowy sposób jego realizacji, wyraża się w przewidzianym przez nas poprzednio wypadku zmian układu gospodarstwa społecznego (Rozdział III), określonym schematem $C + J - = (C \times J) +$; mimo zmniejszenia się ilości produkowanych i wymienianych dóbr, cena całego ich zasobu wzrasta z powodu znacznego podniesienia się ceny jednostki towaru.

Kiedyż więc to wyzyskanie monopolu jest możliwe? Gdy dany towar ma nabywców o niejednakowej gotowości nabywczej, gdy dla pewnej, dość znacznej ich kategorji, przedstawia on wysoką rentę konsumenta. Zmonopolizowanie artykułu pierwszej potrzeby, konsumowanego przez wszystkie warstwy społeczne, jak np. chleba, mogłoby dać monopoliście doskonałe finansowe wyniki. A natomiast monopol na artykuł, którego użyteczność jego nabywcy oceniają w sposób

mniej więcej jednakowy, przy którym nie występuje renta konsumenta w silniejszych rozmiarach, nie pozwala na wyzyskiwanie go w sposób, powyżej przedstawiony.

Pisarze klasyczni przedstawiają formowanie się ceny monopolicznej jako wyjątek od ogólnych praw, rządzących ceną. Bo istotnie, jeżeli jesteśmy zdania, że ceną rządzą koszty produkcji, pojmowane w sposób jednolity, jeżeli specjalnie za decydujący czynnik w określeniu ceny uważa się wartość pracy roboczej, to w tych ramach nie zmieści się teorja ceny monopolicznej. Natomiast, według zapatrywań, rozwiniętych wyżej, cena monopoliczna to tylko specjalny wypadek formowania się ceny, który nie pozostaje w sprzeczności z przyjętemi przez nas założeniami. Wskazaliśmy na to, że o wysokości ceny nie rozstrzyga tylko krańcowy koszt produkcji, względnie krańcowa użyteczność. Wykazywaliśmy. że na cenę wpływają z jednej strony ogólne rozmiary zapotrzebowania, a z drugiej całość warunków produkcyjnych, określających, wiele dóbr dostarczą producenci na rynek. Monopolista wyzyskuje zapotrzebowanie, silniejsze u niektórych producentów; na tej podstawie zmniejsza on podaż swego produktu. Dzięki temu dostaje on zysk, przerastający jego koszty produkcji. A nie twierdziliśmy nigdy, że w każdym wypadku cena musi spaść do poziomu tych kosztów.

Powstawanie monopolu i kształtowanie się ceny monopolicznej jest objawem gospodarstwa dynamicznego. W gospodarstwie statycznem ceny utrzymują się w raz ustalonej równowadze, a w tym wypadku zachodzi zmiana ceny. Monopol nie może *powstać* w gospodarstwie statycznem; nie wynika z tego, że nie może on *istnieć* w tem gospodarstwie. Chodzi o to, w jakiej chwili doszło do zastoju gospodarczego, który jest podstawą istnienia gospodarstwa statycznego. Jeżeli doszło do równowagi w układzie gospodarstwa społecznego w chwili, w której niektórzy producenci sprzedawali swoje produkty po cenie monopolicznej, to ta cena będzie się odtwarzać w następujących po sobie okresach produkcyjnych, o ile nie działają jakieś siły, które wytrącą układ gospodarstwa społecznego z jego równowagi. Utrzyma się ta sama cena dobra zmonopolizowanego, te same rozmiary jego podaży, i w związku z tem przedsiębiorstwo monopoliczne ma stałą wartość, odpowiadającą rozmiarom czystego zysku. Wówczas wyższą wartość przedsiębiorstwa, którego produkcja jest ograniczona, uwzględni się w kalkulacji kosztów jego produkcji i będzie ta wartość stanowiła specyficzny pierwiastek składowy kosztu. Możliwem jest również, że do stanu statycznego w gospodarstwie dojdzie w chwili, w której przez współzawodnictwo zostały wyeliminowane monopole. Wtedy wszystkie towary będą wymieniane po cenach, które nigdy nie miały charakteru monopolicznego.

6. Monopol a cena wieloraka.

Dotychczas zajmowaliśmy się tym wypadkiem, że monopolista, pragnąc wyzyskać swoje uprzywilejowane stanowisko, podnosi cenę zmonopolizowanego towaru, zmniejszając jego zbyt. Towar, jak miał przedtem, ma i obecnie jedną cenę na rynku. Ale jest możliwym inny wypadek: oto monopolista swój towar sprzedaje po różnych cenach, stosuje tak zw. cenę wieloraką.

O cenie wielorakiej mówimy wtedy, gdy jakiś towar, określonego rodzaju i gatunku, jest sprzedawany na danym rynku po różnych cenach, zależnie od różnych kategorji odbiorców. W tym wypadku tworzy się raczej specjalnie rynki na dany towar, przestrzegając tego, by on z jednego nie przeszedł na drugi. Nie zawsze to jest możliwem. Łatwiej to wykonać, gdy przedmiotem obrotu są usługi, nieprzenaszalne z jednej osoby na drugą, aniżeli dobra materjalne, które może ktoś nabyć po tańszej cenie i sprzedawać z zyskiem tam, gdzieby je producent chciał drożej sprzedawać. Np. kolej może uzależnić koszt przewozu nie tylko od rodzaju dóbr, lecz także od kategorji klijentów. Państwo za swe usługi może pobierać opłaty, uzależnione od zamożności mieszkańców. Dentysta, wprawiający zęby, może za tę samą pracę brać różną cenę, bo nikt nie sprzeda komu innemu zęba, wprawionego za tańszą opłatą. Ale duże trudności przedstawia np. sprzedaż chleba po tańszej cenie dla jednych, a po droższej dla drugich, gdyż znajdą się ludzie, którzy przez wykupywanie tańszego chleba i odsprzedawanie go uniemożliwią sprzedaż po cenie wielorakiej.

Cena wieloraka może wejść w zastosowanie niekoniecznie przy zupełnym monopolu. Lekarz lub adwokat mogą wprowadzić różne ceny, zależnie od zdolności płatniczej swoich pacjentów, względnie klijentów, chociaż nie mają monopolu na swoje usługi. Ale większego praktycznego znaczenia nabiera cena wieloraka tylko w wypadku monopolu. Jeżeli przy wolnej konkurencji dochodzi do oznaczenia ceny wedle kosztów produkcji towaru, to ta cena nie może być rozmaita, współzawodnicy, którzyby komukolwiek sprzedawali drożej, zostaliby wyrugowani z rynku.

Otóż monopolista, stosując cenę wieloraką, dyskontuje niejako przez nią różnice siły zapotrzebowania na dane dobro i różnych kategorji konsumentów. Stara się dla każdej z nich oznaczyć taką cenę, która mieści się w granicach występującej u niej renty konsumenta. Będzie jednym sprzedawał towar po 50 zł., innym po 30 zł., innym znowu po 20 lub 10 zł. Może to np. zrobić przedsiębiorstwo oświetlenia gazowego lub elektrycznego, które oznaczy różne ceny zależnie od przeznaczenia towaru (na użytek domowy lub przemysłowy), dzielnicy, rodzaju mieszkania i t. d.; np. w któremś z miast francuskich wprowadzono niższe ceny na elektryczność dla odbiorców, niepłacących podatków od dochodu. Podobnie postępuje kolej, opierając taryfę nie na kosztach własnych przewozu, lecz stopniując ją wedle ceny przewożonych towarów (what traffic will bear).

Na tej drodze mogłoby nastąpić najpełniejsze wyzyskanie monopolu. Monopolista nie potrzebuje zmniejszać swoich obrotów. Na jednych konsumentach zarabia mniej, na drugich więcej, zależnie od rozmiarów renty konsumenta; ale zarabia na wszystkich, a więc większym jest jego zysk czysty, aniżeli w wypadku, gdy przy zmniejszeniu zbytu podnosi jednolicie cenę. Ale, jak wiemy, istnieją duże trudności techniczne przeprowadzenia ceny wielorakiej. A zresztą w pewnych wypadkach możliwość stosowania tej ceny może być połączona ze zwiększeniem zbytu, czego zwykle nie uważa się za następstwo wprowadzenia monopolu. Albowiem wtedy można zaspokoić potrzeby konsumentów, reprezentujących bardzo małą zdolność nabywczą, którzy nie byliby w możności nabycia towaru. Producent sprzedający towar po 5 zł. za sztukę, gotów byłby sprzedać pewną dodatkową ilość po 4 lub 3 zł., byle to nie wywołało zmniejszenia się dotychczasowego zbytu, przy cenie 5 zł. za sztukę. Wtedy bowiem koszty ogólne produkcji są pokryte przez sprzedaż określonej ilości sztuk po 5 zł., a dodatkowa sprzedaż po niższej cenie może już tylko pokrywać koszty bezpośrednie i mimo to powiększyć czysty zysk przedsiębiorcy przy równoczesnem powiększeniu ogólnego zbytu.

Powyższy przykład dowodzi, że ograniczenie zbytu nie jest koniecznem następstwem monopolu. Przy cenie wielorakiej mogą jedni być zmuszeni do płacenia więcej za towar, a wzamian za to nabywają go także i konsumenci, którzyby przy jednolitej cenie towaru nie nabyli. Wszakże nie wdajemy się tu w ocenę polityczno-ekonomicznych skutków monopoli. Wskazujemy na różne wypadki, możliwości teoretyczne, a nie oceniamy, jaka jest praktyczna możliwość ich urzeczywistnienia i jaka w szczególności zachodzi proporcja między różnemi sposobami wyzyskiwania monopolu.

7. Granice monopolu. W jednym z poprzednich rozdziałów, w którym była mowa o rencie konsumenta, wskazaliśmy na to, że nie można tej renty, występującej przy różnych przedmiotach w zapotrzebowaniu jednostki, traktować łącznie , niejako dodawać do siebie; renta ta ma bowiem charakter alternatywny. Z tego wynikają ważne ograniczenia możliwości wprowadzenia ceny monopolicznej równocześnie za cały szereg artykułów.

Przypuśćmy, że ktoś zmonopolizuje handel chlebem. Oznacza jego cenę w sposób, dla siebie najkorzystniejszy, pochłaniając przez nią rentę u szeregu konsumentów. Zbyt chleba się zmniejszy, monopolista uzyska nadwyżkę. Ktoś drugi dokona tego samego, o ile chodzi o masło. Ktoś trzeci wprowadzi monopol mleka, inny znowu mięsa. Równocześnie uda się komuś zmonopolizować mieszkania, oświetlenie i t. d. Każdy z nich chce osiągnąć pewne nadwyżki dzięki zastosowaniu ceny monopolicznej. Ale inne będą wyniki finansowe, jeżeli w danej chwili wprowadza się jeden tylko monopol, lub ich nie-

wielką ilość, aniżeli wtedy, gdy się chce zmonopolizować wszystko na wszystkie strony.

Monopolista, który wprowadza cenę monopoliczną np. na chleb, zmusza nabywców, którzy płacą wyższą niż przedtem cenę, do tego, by ograniczyli oni nabywanie innych artykułów. Równocześnie konsument, który płacił poprzednio za chleb miesięcznie 50 zł., a obecnie płaci 150 zł., nie może już mieć tak samo wielkiej gotowości nabywczej na inne towary, niż miał przedtem, bo odpadły już najsłabsze potrzeby, z których rezygnuje się w razie konieczności. Jeżeli więc przyjdzie monopol na mleko, to nie można jego ceny wyśrubowywać tak wysoko, jak to jest możliwe wtedy, gdy chleb i inne artykuły są nabywane po cenie konkurencyjnej. Ostatecznie przypuśćmy, że monopol mleka przyniesie jeszcze duże zyski. Ale z każdym z kolei nowym artykułem jest coraz trudniej. Konsumenci mają coraz mniej tych środków zaspokojenia swoich potrzeb, których mogą wyrzec się z łatwością i zapłacić wyższą cenę; renta konsumenta, którą można pochłonąć, jest coraz mniejsza. Gdyby ktoś w swoich rękach zmonopolizował całą produkcję i mógł dyktować ceny, toby ten dyktat nie był tak bezwzględny, zwyżka cen nie byłaby możliwa w takich granicach, jak to jest możliwem wtenczas, gdy monopol w gospodarstwie jest tylko partykularnem zjawiskiem, a nie powszechnem.

Następnie nie można o tem zapominać, że monopolista musi coś zrobić z nadwyżką dochodu, którą osiąga. Nie ulokuje jej zwykle w produkcji dobra zmonopolizowanego, o ile nie zamierza powiększyć jego zbytu. Jeżeli dzięki tej nadwyżce powiększy swoją konsumcję, to wówczas powiększy on odpowiadającą jej produkcję. Jeżeli sam ulokuje w produkcji wolne kapitały, to wzmoże ich podaż, może spowodować obniżkę stopy procentowej, a przez to potanienie produkcji. Te wolne kapitały monopolisty ożywią współzawodnictwo i przedsiębiorczość. W każdym razie muszą one wrócić do obrotu tą lub inną drogą. Może się nawet zdarzyć, że drogą organizacji bankowej te kapitały dojdą do rąk producenta, który podejmie walkę z monopolem wierzyciela, który je złożył w banku.

Raz jeszcze trzeba przypomnieć, że omawiamy tu teoretyczne możliwości, bez jakichkolwiek aluzji i konkluzji z dziedziny polityczno-ekonomicznej.

8. Przedsiębiorca. Pojęcie przedsiębiorcy jest bardzo sporne. Pochodzi to stąd, że funkcja, którą pełni przedsiębiorca w dzisiejszym ustroju kapitalistycznym, ma bardzo różnorodną treść życiową. Toczy się walka o zysk przedsiębiorcy, są dążenia, by doprowadzić do jego zniknięcia, o ile chodzi o przedsiębiorczość prywatną. Cały szereg teorji, dotyczących przedsiębiorcy, jest podejrzywanych o to, że chcą ten zysk usprawiedliwiać, inne teorje noszą na sobie wyraźne piętno tendencji, wrogiej ustrojowi, w którym tak poważną rolę gra przedsiębiorca. Postarajmy się dać określenie przed-

siębiorcy, któreby było zupełnie wolne od tych tendencji i nie wdawać się w rzeczy, które mogą potrącać o jakąkolwiek ocenę etyczną czy polityczną.

Przedsiębiorcą nazwiemy jednostkę, która z *wyników prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, zużytkowującej kapitał i robociznę, otrzymuje swój dochód.*

Przedewszystkiem pojęcie przedsiębiorcy łączy się ściśle z pojęciem innych czynników, które uczestniczą w jego produkcji: kapitału i robocizny. Pojęcie to nie byłoby aktualnem, gdyby nie było społecznego podziału pracy, gdyby każda jednostka gospodarująca sprzedawała na rynku produkty, będące rezultatem użytkowania wyłącznie tylko jej własnej siły roboczej i jej własnych zasobów produkcyjnych. Wtedy nie odróżnialibyśmy zarówno przedsiębiorcy, jak i kapitalisty i robotnika. Te pojęcia są z sobą ściśle związane, jedno można wyjaśnić przez drugie. Jeżeli nie byłoby możliwem, by wyróżnić kapitał przynoszący odrębny dochód, ani robotnika, wynajmującego komuś innemu swoją pracę, nie byłoby potrzebnem pojęcie przedsiębiorcy. Możnaby mówić tylko o większej lub mniejszej „przedsiębiorczości" jednostek, które na rynek przynoszą produkty swojej pracy.

Przedsiębiorca zatrudnia kapitał. Nie wynika z tego, że ten kapitał musi być wypożyczony; może być jego własnym nawet w całości. Ale ten kapitał musi mieć swoją cenę, według której przedsiębiorca będzie obliczał to, co ma przypaść na dochód z kapitału, po potrąceniu czego może dopiero wystąpić, jako coś odrębnego, zysk przedsiębiorcy. Przez dość długi czas, nawet w teorji, nie odróżniano dość ściśle dochodu z kapitału i zysku przedsiębiorcy. Zostały ślady tego w codziennej terminologji. Robotnicy będą uważali za wyzyskującego ich „kapitalistę" takiego przedsiębiorcę, który nie ma własnego kapitału, a posługuje się np. zaliczkami lub kredytem państwowym. A przecież w tym wypadku „kapitalistą" jest państwo.

Przedsiębiorca zatrudnia robociznę. Wynajmuje on robotnika, płaci mu wynagrodzenie za pracę, którą on wykonywa. Koszt pracy roboczej jest nakładem kapitału. Jeżeli jednak mówimy osobno o robociźnie, to dlatego, że ten czynnik ma charakter odrębny, w wyższym może stopniu, niż samo zatrudnianie kapitału, uwydatnia specjalne stanowisko przedsiębiorcy. Coprawda może się zdarzyć w wypadkach wyjątkowych, że ktoś, obracający nawet znacznym kapitałem, nie będzie się posługiwał pracą najemną. Przykładem jest spekulant, grający na giełdzie, który pracuje sam, bez jakiejkolwiek donajętej pomocy. Ale nikt tego wypadku nie zechce uważać za typowy.

Powiedzieliśmy poprzednio, że przedsiębiorca otrzymuje dochód z wyników prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej. Pod tym względem wyróżnia się przedsiębiorca zarówno od kapitalisty, jak i od robotnika. Kapitał i praca są w jednakowym położeniu w stosunku do przedsiębiorcy. Dochód tego ostatniego określony jest przez wyniki działalności gospodarczej, którą on prowadzi. Powstaje jako

różnica przychodu brutto i wszystkich kosztów, których wymagała produkcja. A tymczasem zarówno dochód z kapitału, jak i pracy, zatrudnionych w przedsiębiorstwie, jest określony niezależnie od tego, jakie wyniki przyniesie przedsiębiorstwo. Robotnik, wykonywujący jednakową pracę w różnych przedsiębiorstwach, jest jednakowo płatny, bez względu na to, że jedno przedsiębiorstwo świetnie prosperuje, a drugie robi bokami. Bank dyskontuje według jednej stopy weksle, pochodzące z przedsiębiorstw o najrozmaitszej rentowności. Przedsiębiorca umawia się z robotnikiem lub kapitalistą, wiele będzie płacił jednemu i drugiemu; płaca robocza względnie procent od kapitału jest określony w sposób stały. Gdy zaś np. kapitalista bierze udział w czystych zyskach przedsiębiorstwa, to staje się on już współprzedsiębiorcą. Nie ma jednak tego charakteru premja, wypłacana robotnikowi, lub tantjema dla dyrektorów, gdyż to jest tylko zachęta do wydatniejszej pracy, akt dobrej woli lub wyraz zrozumienia własnego interesu u przedsiębiorcy.

Przedsiębiorca w określonych wyżej warunkach *prowadzi* swoją działalność gospodarczą. Nie wynika z tego, że przedsiębiorca musi kierować całym biegiem przedsiębiorstwa. Posunięty daleko podział pracy pozwala na powierzenie nawet funkcji kierowniczych osobom, wynajętym przez przedsięborcę. Dlatego też kierownictwa przedsiębiorstwem nie można uważać za wyłączną cechę charakterystyczną funkcji przedsiębiorcy. Ale tego pierwiastka nie da się całkowicie wyeliminować. Przedsiębiorca sam decyduje się na założenie przedsiębiorstwa, określa, co ono ma wyrabiać, czem ono ma się zajmować. Do niego należą decyzje, mające zasadnicze znaczenie, gdyż na jego rachunek prowadzi się przedsiębiorstwo. W jakim stopniu jednak uczestniczy on w jego kierownictwie, tego teorja nie rozstrzygnie, bo to jest *quaestio facti*.

Bardzo często wskazuje się na przedsiębiorcę jako na tego, kto ponosi ryzyko przedsiębiorstwa. Zysk miałby być wynagrodzeniem za ryzyko. Otóż należy ustalić, z jakiem ryzykiem mamy tu do czynienia. Ryzyko, w ogólnem znaczeniu wyrazu, nie występuje tylko u przedsiębiorcy. Każda działalność gospodarcza, każdy nasz krok jest połączony z ryzykiem, większem lub mniejszem, którego jednak całkowicie nie da się usunąć. Można je zmniejszyć do bardzo szczupłych granic. Weźmy za przykład przedsiębiorstwo transportowe, które utrzymuje żeglugę po niebezpiecznej linji. Każdy z żeglarzy, zatrudnionych przez właściciela linji okrętowej, ryzykuje swoje życie, a właściciel nie naraża się na niebezpieczne przejazdy. Może stracić okręt skutkiem katastrofy. Ale jeżeli ma więcej okrętów, to to niebezpieczeństwo straty rozkłada się tak, że utrata jednego okrętu nie wstrząśnie podstawami przedsiębiorstwa, a zresztą i ubezpieczenie okrętowe wchodzi tu w rachubę. Płatny kierownik faktorji handlowej w malarycznym kraju tropikalnym naraża swoją zdolność zarobkową, zdrowie i życie; takie niebezpieczeństwo nie grozi przedsiębiorcy, który go tam wysyła, bo

ten pędzi spokojny żywot w Brukseli lub Amsterdamie. Czasami na większe straty są narażeni kapitaliści, którzy wypożyczają swój kapitał przedsiębiorstwom, nabywając ich obligacje, aniżeli sami przedsiębiorcy. Wystarczy sobie przypomnieć, ile razy już w dziejach zostali, skutkiem przewrotów walutowych, zrujnowani właściciele papierów o stałem oprocentowaniu! Przedsiębiorcy, w których ręku pozostały realne wartości, mniej na tem ucierpieli, a czasem nawet i zyskali.

Wszelako tego pierwiastka ryzyka nie można pominąć. Zawiera się on implicite w naszem pojęciu przedsiębiorcy. Dochód otrzymuje on z wyników przedsiębiorstwa. A więc ten dochód nie jest z góry przesądzony, jest niepewny. Przedsiębiorstwo może przynieść wielkie zyski, może jednak przynieść straty. Otóż mamy tu do czynienia z ryzykiem w znaczeniu formalnem; formalnie ryzyko ponosi przedsiębiorca, bo na jego rachunek prowadzone jest przedsiębiorstwo. Temu formalnemu ryzyku może towarzyszyć większe lub mniejsze ryzyko w znaczeniu materjalnem; ale i to znowu zależy od faktycznych okoliczności.

9. Zysk przedsiębiorcy.

Jednostka, przystępująca do założenia przedsiębiorstwa, rozporządza pewną sumą dóbr produkcyjnych, które mają określoną cenę. Rozporządza swoją własną zdolnością produkcyjną, która, gdyby została wynajęta, przyniesie mu taki a taki dochód. Rozporządza kapitałem własnym lub cudzym, który przynosi określony procent. Pewną sumę przeznacza na najem rąk roboczych, a ta suma, inaczej użyta, zatrudniona np. w cudzem przedsiębiorstwie, również przyniesie oprocentowanie. Wszystkie te sumy zlicza razem kandydat na przedsiębiorcę. Kiedy zdecyduje się on na podjęcie się produkcji na własny rachunek, na założenie przedsiębiorstwa? Gdy ma nadzieję, dostatecznie usprawiedliwioną, że osiągnie zysk, przenoszący koszt produkcji. Gdyby miał pewność, że wniesiony kapitał przyniesie tylko normalne oprocentowanie, określone przez stosunki rynkowe, że jego praca nie da mu więcej, niż w innem zastosowaniu, to nie miałby on żadnej pobudki, skłaniającej go do wystąpienia w roli przedsiębiorcy.

Zdarza się często, że przedsiębiorstwa przynoszą dochód, pokrywający tylko koszty produkcji. Ale ten stan rzeczy jest albo wynikiem tego, że przedsiębiorca nie osiągnął zamierzonego celu, że nie uzyskał spodziewanej nadwyżki, albo też nastąpiło to po upływie pewnego czasu, gdy konkurencja zaczęła już skutecznie działać i skutkiem jej znikły nadwyżki, które pierwotnie osiągały przedsiębiorstwa. Temi wypadkami zajmiemy się niebawem. W tej chwili chodzi nam o stwierdzenie, że wynik, przerastający koszty produkcji, jest właściwym celem przedsiębiorstwa.

Skąd się ten zysk bierze? Istnieją trzy możliwości. Popierwsze przedsiębiorca wytwarza nowe dobra, nowego rodzaju, czy to kon-

sumcyjne czy produkcyjne, które zaspokajają lepiej istniejące potrzeby albo też budzą potrzeby nowe. Podrugie przedsiębiorca produkuje taniej istniejące już dobra: zyskuje przewagę dzięki temu, że zdołał zgromadzić więcej kapitału i przez to poprowadzić produkcję na większą skalę, albo dzięki temu, że lepiej przeprowadził organizację techniczną lub handlową, zastosował umiejętniejszą reklamę i t. d. Wreszcie przedsiębiorcy udało się zarobić na zwyżce ceny: przewidział on, że ceny pójdą w górę, albo też zdołał zmonopolizować wytwórczość.

Duże znaczenie w ostatnich czasach zyskała sobie teorja zysku przedsiębiorcy, sformułowana przez J. Schumpetera (pod wpływem J. B. Clarka) [1]). Według niego zysk przedsiębiorcy pochodzi z tego, że stwarza on nowe kombinacje produkcyjne, że objawia twórczość ekonomiczną, że przełamuje szablony, w których się mieściła dotychczasowa produkcja. Ta teorja, którąby można nazwać „bohaterską", obejmuje bardzo wiele wypadków, zwraca uwagę na wiele czynników, które pomijane były przez szkołę klasyczną. Jest ona tem bliższą rzeczywistości, im liberalniej będziemy pojmowali te „nowe kombinacje produkcyjne". Nie może tu chodzić, jak to zresztą wynika z wywodów Schumpetera, o coś bezwzględnie nowego. Wystarczy, że przedsiębiorca wprowadzi nawet nieznaczne modyfikacje w technice produkcji, w organizacji jej zbytu, byle one wywołały nadwyżkę ponad koszty produkcji. Ale ta teorja nie obejmuje bezwzględnie wszystkich wypadków, w których występuje zysk przedsiębiorcy. Przedsiębiorca, który np. wykupuje place, wiedząc, że one pójdą w górę, nie stwarza, ściśle biorąc, nowych kombinacji produkcyjnych; on tylko wyzyskuje możliwości, otwarte przez czynniki, od niego niezależne. Teorja Schumpetera podkreśla raczej funkcję dziejową przedsiębiorcy w rozwoju gospodarczym, a nie daje ram ścisłych, obejmujących teoretycznie wszystkie wypadki zysku przedsiębiorcy.

Schumpeter uwydatnił zasadniczo rzecz bardzo ważną: fakt, że przedsiębiorca, osiągający swój zysk, burzy istniejącą równowagę, przy której ceny są stabilizowane, przy której odpowiadają one kosztowi produkcji. Zysk przedsiębiorcy, a w związku z tem także i cena towarów, przez niego produkowanych, nie jest czemś z góry oznaczonem. Zysk ten i cena jego produktów jest rezultatem walki, którą w istniejącym układzie gospodarstwa społecznego przeprowadza przedsiębiorca. Z tego wynika, że zysk przedsiębiorcy jest zjawiskiem gospodarstwa dynamicznego. Zysk przedsiębiorcy, przerastający koszty produkcji, nie może się zjawić w gospodarstwie statycznem. Poniższe uwagi wyjaśnią bliżej to twierdzenie.

---

[1]) J. Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2-e Aufl. 1926.

10. Przedsiębiorca bez straty i zysku. L. Walras użył następującego określenia: „l'entrepreneur faisant ni bénéfice, ni perte". Pojęcie to, na które przez dłuższy czas nie zwracano uwagi, zostało podjęte i rozwinięte w ostatnich czasach, zwłaszcza w anglo-amerykańskiej literaturze.

Co znaczy: „przedsiębiorca bez straty i zysku"? Oznacza się tem określeniem przedsiębiorcę, który nie osiąga nadwyżki ponad swoje koszty produkcji. Cena produktu pokrywa koszt użytego kapitału zakładowego i obrotowego, koszt robocizny, wreszcie koszt pracy samego przedsiębiorcy. Otrzymuje on wynagrodzenie za swoją pracę, w formie zysku przedsiębiorcy, to znaczy z wyników przedsiębiorstwa, ale to wynagrodzenie jest czemś podobnem do płacy dyrektora w cudzem przedsiębiorstwie. Określone jest ono przez stosunki rynkowe, przez ustalone już ceny różnych przedmiotów. Wiadomo z góry, co ta praca jest warta, wiele ona przyniesie. Jeżeli przedsiębiorca wypłaca procent od kapitału i robociznę, a resztę zatrzymuje dla siebie, to spełnia raczej czynność buchalteryjną. Udział każdego z uczestników jest z góry określony.

W literaturze niemieckiej istnieje terminologja, która uwydatnia różnicę, zachodzącą między prawdziwym zyskiem przedsiębiorcy, a jego zyskiem w znaczeniu czysto formalnem. W oznaczeniu pierwszego używa się terminu: Unternehmersgewinn, a zaś drugiego: Unternehmerslohn. Możnaby powiedzieć: zysk przedsiębiorcy i płaca przedsiębiorcy, ale w języku polskim termin „płaca" w powyższem zastosowaniu może budzić wątpliwości. Mniejsza o terminy, wyjaśnijmy samą rzecz dokładniej.

Przypuśćmy, że gospodarstwo społeczne zmierza powoli do stanu statycznego. Coraz mniej jest wstrząśnień równowagi układu tego gospodarstwa. Ceny ustalają się na pewnym poziomie. Produkcja nie powiększa się, kapitał przestaje narastać. Nowe kapitały zastępują tylko kapitał zużyty. Stopa procentowa ustaliła się w określonej wysokości. Powstają nowe przedsiębiorstwa, ale i one tylko zastępują dawne. Nie wnoszą nic nowego, nie tworzą się nowe kombinacje produkcyjne. Każde nowe przedsiębiorstwo jest zupełnie podobnem do dawnego, wiadomo, jaki dochód ono przyniesie, wiadomo, że ten dochód będzie taki sam, jak w dawnych przedsiębiorstwach. Otóż cena towaru, nie ulegająca żadnym zmianom, będzie, bez reszty, równa kosztom jego produkcji. Pokryje oprocentowanie kapitału, koszt robocizny, koszty bezpośrednie i ogólne, pokryje też cenę usług, które oddaje przedsiębiorca. Z punktu widzenia materjalnego praca przedsiębiorcy nie będzie się niczem różniła od innej pracy, nie będzie inaczej wynagradzana, gdyż nie będzie dawała żadnych nadwyżek. Każdy rodzaj tej pracy przedsiębiorcy będzie miał stałą określoną cenę; np. tyle a tyle przyniesie praca przedsiębiorcy bankowego, który ma takie a takie obroty, podobnie praca przedsiębiorcy, utrzymującego zakład leczniczy i t. d., zupełnie tak samo, jak określone ceny mają różne rodzaje

pracy najemnej. Część dochodu przedsiębiorstwa, przypadająca na przedsiębiorcę, będzie stałem jego wynagrodzeniem.

A więc jeżeli przyjmujemy założenie gospodarstwa statycznego, w którem nie zmieniają się już poszczególne czynniki gospodarstwa, nie możemy przyjąć istnienia w niem zysku przedsiębiorcy, jako tworzącej się w niem nadwyżki ponad koszty produkcji. Zysk przedsiębiorcy we właściwem znaczeniu wyrazu, powstaje na tle wstrząśnienia równowagi układu gospodarstwa społecznego: zmieniają się ceny, i to albo ceny jednostki dobra, albo całych zasobów, albo też jedne i drugie. A zaś w gospodarstwie statycznem ceny są stałe. „Przedsiębiorca" istnieje w takiem gospodarstwie raczej jako przeżytek tego, co było dawniej, gdy gospodarstwo podlegało jeszcze dynamicznym zmianom. Obecnie nastąpiło skostnienie gospodarstwa, to gospodarstwo obraca się po utartych drogach, powtarzając te same objawy w kolejno po sobie następujących stadjach produkcyjnych. Przedsiębiorca istnieje w tem gospodarstwie tylko w znaczeniu formalnem, bo uzyskuje tylko pokrycie kosztów produkcji, nie ma ani straty ani zysku.

ROZDZIAŁ IX.

Kapitał i dochód z kapitału.

1. Pojęcie kapitału. O kapitale wspominaliśmy już nieraz w poprzednich rozdziałach pracy. Było to nieuniknionem, gdyż bez prowizorycznego wciągnięcia w rachubę tego pojęcia, nie byłoby możliwem rozważanie szeregu zjawisk gospodarczych. Np. trudnoby było wyjaśnić koszt produkcji, gdybyśmy nie uwzględnili kosztu produkcji kapitału. Obecnie przychodzi czas na to, by pojęcie kapitału i dochodu z niego przedstawić w sposób bardziej szczegółowy, by zająć się konsekwencjami, które z niego płyną.

Pojęcie kapitału, a zwłaszcza dochodu z niego, należy do najbardziej spornych w naszej nauce. Bodaj że występują co do niego większe nawet rozbieżności, niż w tak spornem zagadnieniu wartości. Teorji dochodu kapitału jest bez liku, nie powstrzymała tego nawet epokowa praca Böhm-Bawerka, przeciwnie, pogłębiła ona spory. Nie możemy wdawać się w krytykę tych czy różnych teorji, tembardziej, że piszący te słowa poświęcił zagadnieniu dochodu z kapitału specjalną pracę [1]). Chodzić nam będzie przedewszystkiem o pozytywne sformułowanie zasadniczych zagadnień, w ten sposób, by one zmieściły się w ramach niniejszej pracy.

Gdy chcemy dojść do pojęcia kapitału, musimy uwzględnić i sharmonizować następujące fakty. Gdyby nie udało się ująć tych faktów w jedną formułę, w takim razie należałoby porzucić jedno pojęcie kapitału, a mówić o różnych jego rodzajach.

Otóż popierwsze znamy cały szereg przedmiotów, które służą do dalszej produkcji, do wytwarzania dóbr materjalnych: maszyny, narzędzia, urządzenia, surowce i t. d. Te przedmioty nazywamy w życiu codziennem kapitałem, w przeciwieństwie do dóbr konsumcyjnych, które służą do natychmiastowego zaspokojenia naszych potrzeb.

---

[1]) Wartość, kapitał i dochód, 1922.

Następnie znamy cały szereg dóbr trwałych, które nie służą już do produkcji w zwyczajnem znaczeniu wyrazu, lecz oddają usługi konsumcyjne: np. domy mieszkalne, parki i t. d. Przedmioty te przynoszą dochód swoim właścicielom, dochód taki sam, jak ten, który można osiągnąć przez ulokowanie kapitału w wytwarzaniu nowych dóbr. Czy te trwałe dobra konsumcyjne również mamy podciągnąć pod jedno pojęcie kapitału?

Zdarza się dalej często, że ktoś, kto zaoszczędził pewną sumę, wypożycza ją komuś drugiemu na procent. Ale dłużnik nie nabywa za nią dóbr, służących do produkcji, lecz obraca ją na zaspokojenie swoich bezpośrednich potrzeb. Robi tak np. prywatną jednostka, która ma większe potrzeby od dochodu, lub państwo, które zużywa wypożyczony kapitał na bezpośrednie wydatki wojenne. Czy te wierzytelności mamy uważać za kapitał?

Na tem tle występują dwie możliwości pojmowania kapitału. Albo weźmiemy za punkt wyjścia zużytkowanie go w produkcji sensu stricto, albo też obejmiemy pojęciem kapitału wszystkie wymienione wyżej wypadki. W razie pierwszym musielibyśmy odróżnić kapitał *produkcyjny* od szerszego pojęcia kapitału *zarobkowego*. Zanim rozstrzygniemy to pytanie, zdajmy sobie sprawę z innych jeszcze trudności, które nasuwa pojęcie kapitału.

Gdy chcemy je zilustrować na przykładach z gospodarstwa pierwotnego, wymieniamy łódź, którą posługuje się człowiek pierwotny, jego łuk i strzały i inne narzędzia, jako pierwotne formy kapitału. Ale jeżeli z tej wycieczki w pierwotne stosunki wrócimy do gospodarstwa, w którem żyjemy, natrafimy na odrębne pojmowanie kapitału. Nie będziemy mieli na myśli konkretnej maszyny, konkretnego narzędzia, określonego zapasu surowca, lecz „kapitał" będzie się nam przedstawiał jako szersza wartość, występująca w różnych postaciach. Mówimy: „kapitał jest drogi lub tani"; „kapitał wycofuje się z tej a tej gałęzi produkcji"; „kapitał wzrasta lub maleje"; „ten a ten człowiek zjada swój kapitał" i t. d. Zatrzymajmy się przy ostatnim wyrażeniu. Czy właściciel majątku ziemskiego, który żyje ponad stan, zjada ten majątek w dosłownem znaczeniu wyrazu? Niewątpliwie nie — on przeobraża swoje dobra produkcyjne na dobra konsumcyjne. A dalej mówiliśmy już poprzednio o kapitale, który szuka dopiero konkretnych zastosowań. Otóż takiemu kapitałowi nie odpowiadają jeszcze konkretne narzędzia, budynki, urządzenia produkcyjne.

Uwzględniając te fakty, J. B. Clark dochodzi do następującego odróżnienia. Wyodrębnia on „dobra kapitałowe" (capital goods), to znaczy konkretne postacie kapitału, od kapitału pojętego jako fundusz, który się wciąż odnawia, który się wciąż przeobraża, przechodzi z jednej postaci w drugą. Używa on następującego porównania. Kapitał pojęty jako fundusz, to rzeka, która wciąż płynie, zawsze jest tą samą rzeką, choć niema w niej dzisiaj ani jednej tej samej kropli

wody, która była przed niedawnym czasem. A natomiast ten zapas wody, który w danej chwili znajduje się w rzece, to dobra kapitałowe.

I niewątpliwie zasadnicze znaczenie ma w dzisiejszem naszem gospodarstwie to ogólniejsze pojęcie kapitału. W układzie gospodarstwa społecznego każda jego postać ma swoją cenę. Każde „dobro kapitałowe" możemy zamienić na inne. Przedsiębiorca zużywa konkretne dobra kapitałowe. Jego interesują narzędzia, maszyny, któremi się posługuje, surowce, które on zużywa. Ale kapitalista nie wypożycza zwykle przedsiębiorcy konkretnych dóbr kapitałowych. Kapitał w różnych swoich zastosowaniach ma jednolitą cenę, to znaczy oprocentowanie. Przedsiębiorca, który zużywa własne dobra kapitałowe, w swoich kosztach produkcji patrzy na nie jako na pewną wartość, która powinna przynieść dochód, określony przez stosunki rynkowe.

Z tego wypływa ta konkluzja: 1) na kapitał składają się dobra konkretne, służące do działalności gospodarczej, lub też wartości do niej przeznaczone; 2) dobra te wciąż się przeobrażają, zanim staną się dobrami konsumcyjnemi i zostaną w niej zużyte, a na ich miejsce wchodzą nowe dobra. Możemy w jednem określeniu zebrać te pierwiastki i powiedzieć: *kapitałem jest zasób przedmiotów, przeznaczonych do działalności gospodarczej, który się w niej zużywa i odnawia.*

Możemy obecnie dać odpowiedź na pytanie, jakie znaczenie może mieć wyróżnienie kapitału produkcyjnego i kapitału zarobkowego. Mówimy w naszem określeniu, że kapitał jest zasobem przedmiotów, przeznaczonych do działalności gospodarczej; nie wynika z tego, że z pojęcia kapitału wykluczamy wypadki, w których kapitał jest przeznaczony na cele konsumcyjne, albo na wytworzenie trwałych dóbr konsumcyjnych. Gdybyśmy chcieli posługiwać się ciasnem pojęciem produkcji i związali z niem ściśle pojęcie kapitału, natrafilibyśmy na wielkie trudności, z których nie można wybrnąć. Jeżeli dom czynszowy nie jest kapitałem produkcyjnym, nie będzie nim hotel, restauracja, bo one zaspokajają bezpośrednie potrzeby jednostki. Kapitał ulokowany w wypożyczalni książek nie byłby kapitałem produkcyjnym. Otóż dla teorji gospodarstwa społecznego nie jest użytecznem zbyt ciasne pojęcie produkcji. Produkcją musi ona nazwać całą działalność gospodarczą, skierowaną do zaspokojenia naszych potrzeb. Chodzi tu o to, czy ta działalność zmierza do osiągnięcia zarobku, czy jej rezultat znajduje wyraz w cenach rynkowych, a nie może nas interesować w tej chwili forma lub kierunek tej działalności.

Jak poradzić sobie jednak z wypadkiem, w którym wypożyczony kapitał jest zużyty na cele konsumcyjne? Otóż i tutaj mamy do czynienia z „działalnością gospodarczą". Prowadzi ją wierzyciel, który wypożycza na procent, który na tej drodze zmierza do osiągnięcia zarobku.

Z tych powodów dajemy bardziej ogólne pojęcie kapitału, w którem nie przeciwstawiamy kapitału produkcyjnego kapitałowi zarobko-

wemu. Czy kredyt zużyty jest na cele produkcyjne, to pytanie zainteresuje nas później; z definicją kapitału nie ma nic wspólnego.

Bo kiedy miałoby rację przeciwstawienie kapitału zarobkowego i produkcyjnego? Gdyby kapitał produkcyjny sensu stricto i kapitał konsumcyjny *miał inną cenę*, to znaczy byłyby to odrębne kategorje dóbr. Wiadomo, że cały kapitał ma jedną cenę; różnice stopy procentowej zależą od stopnia bezpieczeństwa i zaufania, od terminów płatności i t. d., ale nie od tego, na co kapitał jest użyty. Bank bierze ten sam procent od weksli od właściciela ziemskiego, który za wypożyczone pieniądze wyjeżdża za granicę, jak od właściciela, który za nie przeprowadza meljoracje rolne, o ile i jeden i drugi dają te same gwarancje wypłacalności. Państwo płaci ten sam procent od pożyczek, zużytych na budowę kolei, jak i od pożyczek, zużytych na podwyżkę płac urzędniczych.

Zastosowanie wypożyczonego kapitału do dalszej produkcji jest oczywiście normalnem zużyciem kapitału, na nie przedewszystkiem zwrócimy uwagę. Ale do określenia kapitału tych ciaśniejszych pierwiastków wciągać nie trzeba. Dlatego też mówimy w naszej definicji ostrożnie o zasobie przedmiotów „przeznaczonych do działalności gospodarczej". W pracy poprzedniej użyliśmy wyrażenia: „zasób przedmiotów gospodarczych, służących do produkcji", pojmując odpowiednio szeroko wyraz „produkcja". Ale obecnie, dla uniknięcia nieporozumień, i ten termin został zastąpiony wyrażeniem bardziej oględnem.

2. Dochód z kapitału: pierwotny i pochodny. Nie sprawia najmniejszej bynajmniej trudności określenie, czem jest dochód z kapitału. Rozumiemy przez to nadwyżkę wartości, którą przynosi kapitał bez zmniejszenia swojej własnej wartości. Po upływie pewnego czasu, możemy otrzymać z powrotem kapitał, włożony w produkcję, a ponadto pewną sumę. Sumę tę nazywamy procentem czyli dochodem z kapitału.

Należy odróżnić ten przybytek wartości od powiększenia się dóbr, składających się na kapitał, w znaczeniu czysto fizycznem. Np. stado owiec rozmnoży się w ciągu roku. Nie wynika z tego automatycznie, że wzrosła wartość tego stada owiec. Plac zajęty pod skład kolejowy, przynosi dochód swojemu właścicielowi, jakkolwiek ten plac żadnym nie ulega zmianom przez czas jego użytkowania. Przykłady konkretne, ilustrujące, jakie dobra przynosi dane dobro kapitałowe, mogłyby nas łatwo sprowadzić na manowce. Niezupełnie jest ścisłem wyrażenie, że takie a takie dobro kapitałowe „przynosi" taki a taki dochód. W rzeczywistości przedsiębiorca, który zużytkowuje kapitał w konkretnych postaciach, płaci procent kapitaliście, poza zwrotem wypożyczonej wartości, tak samo przedsiębiorca, który zatrudnia swój własny kapitał, oblicza jego wartość według cen rynkowych i zwrot zużytej wartości plus przyjęte na rynku oprocentowanie zamieszcza między swojemi kosztami produkcji.

W ślad za tem odróżnia się czasami dochód pierwotny z kapitału i dochód pochodny. Pierwotny dochód oznacza nadwyżkę, uzyskaną przez zużytkowanie własnego kapitału, a zaś o dochodzie pochodnym mówimy w razie wypożyczenia go na procent. Mniejsza o to, czy ta terminologja jest trafna. Ale należy na to zwrócić uwagę, że gdyby istniał tylko pierwotny dochód z kapitału, to nie byłoby możliwem określenie jego wysokości, wogóle dochód z kapitału nie występowałby jako coś odrębnego, nie stanowiłby nawet osobnej kategorji ekonomicznej.

Bo przypuśćmy, że w danem gospodarstwie społecznem znane są tylko zastosowania kapitału we własnej produkcji. Nikt kapitału nie wypożycza na procent. Każdy z producentów ma tylko swoje narzędzia, maszyny, surowce i pracuje przy ich pomocy; kredyt jest nieznany w tym nieszczęśliwym czy też szczęśliwym kraju. Wiadomo jest wszystkim, że kapitał jest potrzebny w produkcji, że niektórych dóbr niepodobna jest wogóle wytworzyć bez zatrudnienia kapitału. Produkcja, prowadzona przy jego pomocy, daje określone wyniki, przynosi zyski. Ale nie będzie można dociec, ile z tego zysku przypada na kapitał, ile na zysk przedsiębiorcy względnie robociznę. Nie znajdziemy sposobu, by oznaczyć, jaka część produktu przypada np. na narzędzia, któremi posługiwał się producent.

Położenie zmieni się gruntownie, gdy kredyt wejdzie w zastosowanie, gdy będzie możliwość zużytkowania wypożyczonego kapitału. Każde dobro, składające się na kapitał, ma swoją cenę. Samo zużytkowywanie kapitału, poza obowiązkiem zwrotu pożyczonej sumy, ma również swoją cenę jednolitą, określoną przez stosunki rynkowe. Wtedy przedsiębiorca, korzystający z własnego kapitału, wie, wiele ten kapitał jest wart, bo wie, wiele on mu przyniesie, gdyby go wypożyczył komu innemu. W ten sposób dochód z kapitału jest jednoznacznie określony dla wszystkich jego zastosowań; w ten sposób zjawia się odrębny problem dochodu z kapitału.

3. Wysokość dochodu z kapitału. Oprocentowanie kapitału jest jego ceną. Od czego ta cena zależy, tem nie potrzebujemy się obecnie zajmować od samych początków. Nie tylko dlatego, że ten temat już częściowo został omówiony, gdy była mowa o kosztach produkcji kapitału. Ale zajmowaliśmy się obszernie całym problemem ceny. Nasze uogólnienia wtedy będą celowe, gdy obejmą wszystkie rodzaje dóbr, wszystkie wypadki, w których zjawia się cena. Nie można sformułować „praw" zupełnie odrębnych, rządzących oprocentowaniem kapitału, niezależnie od przyjętej teorji ceny. Zgodnie z tem wypada nam tylko zastosować do specjalnego wypadku te formuły, do których doszliśmy, omawiając zjawisko ceny.

Cena każdego przedmiotu na rynku jest równa najniższej gotowości nabywczej na ten przedmiot, która jeszcze znajduje swoje zaspokojenie i najwyższym kosztem produkcji, wyrażonym w pienią-

dzu. Zależy zaś nie tylko od tych krańcowych ocen, lecz i od rozmiarów zapotrzebowania i od ilości dóbr, które zostają dostarczone na rynek. Przypuśćmy, że w danym układzie gospodarstwa społecznego oprocentowanie wynosi 5 od sta. Mamy tu z jednej strony szereg przedsiębiorstw, którzy wypożyczają kapitał, względnie producentów, którzy zużytkowują własny. Niektórzy z nich gotowiby byli zapłacić i 20%. Np. przedsiębiorca, który chce zużytkować wynalazek, który wywoła przewrót w produkcji i przyniesie mu ogromne zyski, gotów jest, w razie konieczności, płacić i lichwiarskie procenty. Podobną gotowość nabywczą objawia utracjusz, któremu bardzo potrzeba pieniędzy, a nie troszczy się wiele o to, co będzie później. Inni nabywcy mają słabsze zapotrzebowanie. Ich produkcja nie zapowiada się szczególnie lukratywnie, wiedzą, że nie da ona wielkiej nadwyżki ponad koszty produkcji. Ci nie zdecydowaliby się nigdy na zapłacenie wysokiego procentu. Wreszcie jest pewna kategorja ludzi, którzy wtedy tylko wypożyczą kapitał, albo własny w produkcji będą zużytkowywali, gdy oprocentowanie nie będzie wyższe od 5%; w razie wyższej stopy procentowej zrezygnują z produkcji, a własne kapitały umieszczą na ten wyższy procent.

Z drugiej strony, jak już wiemy, niektórzy kapitaliści zdecydują się na oszczędzanie nawet wtedy, gdy stopa procentowa wyniesie 2 od sta; innych przynęci dopiero 3%, innych 4%. Wreszcie są tacy, którzy będą oszczędzali tylko przy 5%. Otóż stopie „pięć procent" odpowiada pewna ilość poszukujących kapitału, którzy nie mają wyższej gotowości nabywczej, i pewna ilość kapitalistów, którzy będą tylko wtedy lokowali swój kapitał, gdy stopa procentowa przynajmniej tyle wyniesie. Zetknie się w tym punkcie krańcowa ocena ze strony przedsiębiorców, względnie konsumentów, zużytkowujących kapitał, i krańcowa ocena ze strony kapitalistów.

Ale, jak wiadomo, stopa procentowa może się zmienić nawet wtedy, gdy jej punktem wyjścia nie będzie zmiana tych krańcowych ocen. Może np. ktoś, kto nadal gotów jest płacić 10% od kapitału, potrzebować podwójnej jego sumy, albo też może zmniejszyć się jego zapotrzebowanie, nawet zupełnie zniknąć. Mogą z drugiej strony kapitaliści, którzy oszczędzaliby przy najniższej stopie procentowej, nie módz nadal oszczędzać i skutkiem tego wycofają swoje oszczędności. Wtedy zmienią się rozmiary zapotrzebowania kapitału, albo też rozmiary jego podaży. Zmiany te wywołają zwichnięcie równowagi, przelotną lub stałą zmianę ceny kapitału, to znaczy jego oprocentowania.

Problemat wysokości stopy procentowej, rozważany ogólnie, mieści się w ogólnych ramach teorji ceny, nie przedstawia też szczególnych trudności. Co najwyżej trzeba pamiętać o odrębnem znaczeniu pojęcia kosztów produkcji kapitału, które uwydatniliśmy poprzednio. Z drugiej strony zapotrzebowanie na kapitał nie jest określone li tylko przez jego zastosowanie w produkcji, a więc przez zapotrzebowa-

nie przedmiotów konsumcyjnych, występujące w sposób pośredni. Czasami, gdy chodzi o kredyt konsumcyjny, wchodzą w grę bezpośrednio dobra konsumcyjne. Cenę kapitału określa równocześnie i jeden i drugi rodzaj kredytu. Dlatego też wysokości stopy procentowej niepodobna uważać li tylko za wyraz warunków produkcyjnych, istniejących w danej chwili. Zwiększony popyt za kapitałem niekoniecznie oznacza, że wzmaga się produkcja, że uruchamia się nowe jej gałęzie; może być wyrazem tego, że upowszechnia się życie nad stan, albo że np. państwo wydaje więcej, niż powinno wydawać, na cele konsumcyjne.

4. Dlaczego kapitał przynosi dochód?

Wielki wysiłek myślowy poświęcono temu, by wyjaśnić rzecz następującą. Paweł ma 1000 zł. Pożycza je Piotrowi i po upływie roku otrzymuje od niego 1000 zł. z powrotem, a nadto 100 zł. tytułem procentu. Jak to jest możliwem, by Piotr oddawał więcej niż wziął, w jaki sposób powstaje nadwyżka, pozwalająca na płacenie procentu?

Nadwyżka ta bierze się niewątpliwie z produkcji. Jeżeli ktoś pożycza na cele konsumcyjne, to musi w przyszłości mniej konsumować, by módz zwrócić kapitał i procent. Jedni swoją konsumcję odkładają na potem — ci gromadzą oszczędności; inni antycypują swoją konsumcję, i zadłużają się w tym celu. Te operacje nie wyjaśnią nam powstawania dochodu z kapitału. Musimy skupić naszą uwagę na działalności gospodarczej, w której powstają nadwyżki, przynoszące oprocentowanie.

Że kapitał przynosi dochód, o tem wie każdy przedsiębiorca, który płaci procent, każdy kapitalista, który ten procent otrzymuje. Ale nie można sobie wyobrażać, że w produkcji, w której konkretne dobra kapitałowe znajdują zastosowanie, obok innych czynników, rysuje się wyraźnie funkcja kapitału i wyodrębnia się niejako technicznie dochód, który on przynosi. Produkcja stanowi jedną całość. Udział kapitału w jej wynikach jest określony z zewnątrz, przez cenę, płaconą za najrozmaitsze zastosowania kapitału, we wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwach. Kapitał, który nie jest zastosowany w produkcji lub wypożyczony na cele konsumcyjne, jest martwy. Może to być ztezauryzowany majątek, który nie ma żadnego zatrudnienia. Stąd też powstaje trudność, w jaki sposób wydzielić tę część, która na kapitał przypada.

Produkcja daje nadwyżki, w których znakomicie mieści się oprocentowanie kapitału. Uzyskuje się przez nią większą sumę wartości, niż się w niej poświęciło. Występuje to najwyraźniej w produkcji kapitalistycznej. Ale czy tylko produkcja, oparta na kapitale daje nadwyżki?

Wyobraźmy sobie, dla celów czysto teoretycznych, że jakieś pierwotne plemię nie zna wogóle kapitału. Nie posługuje się żadnemi narzędziami, nie ma trwałych urządzeń produkcyjnych. Łowi ry-

by rękoma, na własnych karkach przenosi ciężary; jedynym zasobem, służącym do produkcji, jest siła i zdolność robocza członków tego plemienia. Czyż ono nie wytworzy żadnych wartości ponad to, co skonsumuje? Gdyby nie uzyskiwano tych nadwyżek, to w takim razie praca tego plemienia wystarczyłaby tylko na to, by odtworzyć jego siłę produkcyjną w niezmienionej postaci. Plemię to produkowałoby tylko tyle, ile jest potrzebnem na utrzymanie i odnowienie gatunku. Nie mogłoby się rozmnażać, bo nie byłoby za co wyżywić przyszłego liczniejszego pokolenia. A tymczasem nie jest, teoretyczne biorąc, wykluczone, że to plemię będzie wzrastało w swojej liczebności. Czyli, że nawet produkcja, nie posługująca się kapitałem, może przynosić pewne nadwyżki.

Przykład ten nie bardzo jest realny, bo nie znamy ludu tak pierwotnego, któryby nie posługiwał się choćby bardzo prymitywnemi postaciami kapitału. Otóż wyobraźmy sobie, że ten kapitał zjawia się wśród takiego pierwotnego plemienia. Jeden z jego członków wpada na pomysł uplecenia sieci, która służy do połowu ryb. Przedtem złowienie 100 ryb kosztowało przeciętnie 10 godzin pracy. Obecnie szczęśliwy wynalazca, dzięki sieci, zdoła złowić za 5 godzin 200 ryb. Przypuśćmy, że ta sieć, upleciona z włókien roślinnych, wymaga również 5 godzin pracy. Ale jest bardzo prymitywna, rozłazi się po pięciogodzinnem używaniu, na drugi dzień trzeba ją na nowo wyplatać. Otóż rezultat jest następujący: przedtem za 10 godzin pracy łowiono 100 ryb; obecnie za te 10 godzin łowi się podwójną ilość, z czego 5 godzin zużywa się na plecenie sieci, a 5 godzin na połów przy jej pomocy.

Zjawił się więc kapitał w najpierwotniejszej postaci. Dzięki niemu wzmogła się produktywność pracy, jej fizyczna wydajność. Potrzeby owego plemienia rybackiego są lepiej zaspokojone, gdyż obecnie za 10 godzin pracy można złowić większą ilość ryb niż przedtem. Ale z tego nie wynika jeszcze, że ów kapitał przynosi dochód nie fizyczny, lecz w znaczeniu nadwyżki wartości, że samo użytkowanie tego „kapitału", bez naruszenia substancji, przynosi oprocentowanie.

Bo przypuśćmy, że wynalazca sieci nie chce czy nie może zabezpieczyć dla siebie wyłącznie tajemnicy wynalazku. Sporządzenie sieci nie wymaga specjalnej zręczności; każdy z członków plemienia rybackiego może ją upleść za 5 godzin pracy. Materjał, z którego się sieć wyplata, jest dobrem wolnem, dla wszystkich jednakowo dostępnem. Wtedy nikt za sieć więcej nie zapłaci, niż kosztuje go jej sporządzenie. Każdy sam się w tę sieć zaopatrzy. Wzmogła się produkcja, ta sama ilość pracy daje podwójną ilość ryb, ale nie możemy powiedzieć, że ten kapitał w postaci sieci przynosi nadwyżkę wartości; tylko ryby stanieją w porównaniu z ceną innych towarów.

Ale przypuśćmy, że sporządzenie sieci nie jest tak łatwem. Wymaga ono z jednej strony specjalnej umiejętności, którą nie ka-

żdy posiada, a z drugiej wymaga dłuższej pracy. Np. trzeba pracować nad upleceniem sieci przez 50 godzin. Jej wynalazca łowi ryby przez 5 godzin dziennie, odmawia sobie pełnego zaspokojenia potrzeb, a przez 10 dni przez drugie 5 godzin pracuje nad siecią. Ta sieć jest już dobrem trwalszem, służy do użytku np. przez 100 dni. Otóż wtedy, gdy rozporządza on tą siecią, złowi za 100 dni 19.000 ryb, a pięć dni (50 godzin) jest poświęconych na wyrób sieci. Tymczasem każdy inny rybak za 100 dni, nie posługując się siecią, złowi tylko 10.000 ryb.

Na tem nie koniec. Okaże się korzystnem zarówno dla wynalazcy sieci, jak i dla innych rybaków, że tamten nie będzie już łowił ryb, lecz poświęci się wyrabianiu sieci, które będzie wynajmował innym. Ponieważ przy pomocy tego narzędzia można złowić dziennie 200 ryb, a bez niego 100, każdy z rybaków chętnie odda 50 ryb za najem sieci przez dzień. Sieć wymaga 5 dni pracy a zanim się zużyje, da 5.000 ryb swojemu właścicielowi, czyli, że dzień pracy przyczyni mu 1.000 ryb zamiast 100. W ten sposób powstaje kapitał, wytworzony przez owego wynalazcę; przynosi mu nadwyżkę, nie zmniejszając swojej wartości.

A więc jakie są warunki powstania dochodu z kapitału? Najpierw produkcja, posługująca się kapitałem, musi dawać nadwyżki, musi być bardziej intratna, właśnie dzięki zastosowaniu tego kapitału. Czyli że kapitał jest *produktywny*. Ale to nie wystarcza. Produktywność kapitału jest, sama przez się, zjawiskiem czysto fizycznem. Oznacza ona, że dzięki jego zastosowaniu, że dzięki posługiwaniu się narzędziami, surowcami, wprowadzeniu innych urządzeń wytwórczych, uzyskuje się *więcej* dóbr, niż przedtem, albo *nowe* dobra, których się przedtem nie uzyskiwało. Ale nie wynika z tego jeszcze, o ile nie dołączą się inne okoliczności, że kapitał będzie dawał dochód w znaczeniu gospodarczem. Jeśli np. jakieś pierwotne plemię przekona się, że smarowanie strzał trującem zielem wzmaga wyniki polowań, to wtedy będzie lepiej niż przedtem zaopatrywało się w zwierzynę. Jeżeli jednak to trujące ziele jest dla każdego dostępne, jego zdobycie nie wymaga ani specjalnej umiejętności, ani specjalnej pracy, to wtedy wszyscy bez trudu się w nie zaopatrzą, nie będą go sobie cenili, jeden drugiemu nie będzie nic płacił za jego nabycie.

By kapitał przynosił dochód w znaczeniu ekonomicznem, nie wystarcza jeszcze, że powiększa ilościowo rozmiary produkcji, lub jakościowo ją bogaci.

Takie ilościowe powiększenie może np. przynieść nadzwyczajny urodzaj, który, obniżając zbytnio ceny, przyniesie klęskę rolnikom. Zużytkowanie bezpłatnej siły natury wzmaga dochód w znaczeniu fizycznem, ale jeżeli jest ono dla wszystkich dostępne, nie daje nikomu specjalnych nadwyżek. Warunkiem dochodu ekonomicznego z kapitału jest, by kapitał był dobrem rzadkiem w porównaniu z innemi

dobrami, bo za tę rzadkość się płaci w postaci procentu. A więc powstanie kapitału wymagać musi pewnych ofiar.

Jakie są te ofiary? Zapomnijmy już o gospodarstwie pierwotnego plemienia, a rozglądnijmy się naokoło siebie. Oto kapitał trzeba wytwórczość. Trzeba zatrudnić pracę w produkcji kapitalistycznej, zużyć narzędzia i surowce. Trzeba pewną część dochodu przeznaczyć na dalszą produkcję, a zrezygnować z zaspokojenia bezpośrednich potrzeb konsumcyjnych. Kiedy ogromna większość ludzi na to się zdecyduje? Gdy nie tylko swój kapitał dostanie z powrotem, lecz także i przynętę w postaci procentu od kapitału. Wtedy zjawiają się kapitaliści, decydujący się na te ofiary, na odmawianie sobie zaspokojenia bezpośrednich potrzeb, na tak zw. „abstinence", o której mówiliśmy już poprzednio.

A więc o zjawieniu się dochodu z kapitału rozstrzygają następujące okoliczności:

a) kapitał jest produktywny, dzięki jego zużytkowaniu w produkcji uzyskujemy więcej dóbr lub nowe dobra, potrzeby nasze są lepiej zaspokojone;

b) kapitał jest dobrem rzadkiem, jego powstanie wymaga zwykle specjalnej ofiary ze strony kapitalistów, odmówienia sobie natychmiastowej konsumcji, dlatego też przedsiębiorcy, poszukując kapitału, płacą procent. Procent ten, razem ze zwrotem kapitału, znajduje pokrycie w nadwyżkach, które przynosi produkcja kapitalistyczna.

Wynika z powyższych wywodów, że, teoretycznie biorąc, może istnieć kapitał, chociaż on nie przynosi żadnego dochodu. Przypuśćmy, że nagromadzenie się kapitałów w pewnem społeczeństwie posunęło się bardzo daleko, a możliwości jego produktywnego zużycia są coraz bardziej ograniczone. Przedsiębiorcy, nie mogąc rentownie powiększać swojej produkcji, objawiają coraz słabszy popyt za kapitałem. Przypuśćmy dalej, że zanikło zapotrzebowanie na kredyt konsumcyjny. Równocześnie u kapitalistów coraz silniej działa wzgląd na znaczenie kapitału jako funduszu, z którego można czerpać w przyszłości, bez względu na to, czy przynosi on oprocentowanie. Wtedy stopa procentowa będzie coraz niższa, aż wreszcie, teoretycznie biorąc, dojdzie do zera. Wówczas przedsiębiorca dostanie potrzebny mu kapitał, nie będzie potrzebował płacić procentu, będzie zobowiązany tylko do jego zwrotu.

Ten stan nie grozi nam, zwłaszcza po wojnie. Przed wojną, np. we Francji, możliwość zredukowania się stopy procentowej do minimum, braku lukratywnych zatrudnień dla kapitału, była brana pod uwagę. W każdym razie ta teoretyczna możliwość dowodzi, że dochód z kapitału nie jest żelazną konsekwencją istnienia kapitału. Dlatego wydaje się słusznym pogląd, który z samego faktu produktywności kapitału nie wyprowadza jeszcze dochodu z niego. Muszą zajść dodatkowe okoliczności.

Moglibyśmy nasze wywody streścić w ten sposób. Dzięki produktywności fizycznej kapitału dochód z kapitału jest *możliwym;* dzięki temu, że kapitał jest dobrem rzadkiem, że jego powstawanie wymaga pewnych ofiar, dochód z kapitału w normalnych warunkach staje się koniecznym.

Albo powiedzmy w inny sposób: dochód z kapitału nie może powstać ani dzięki samej jego produktywności, ani dzięki samej skłonności do oszczędzania, do gromadzenia kapitału czyli „abstinence". W szczególności, o ile chodzi o rolę tego drugiego czynnika, to nie może on mieć konstytutywnego znaczenia. Kapitał nie daje dlatego wyłącznie dochodu, że ludzie oszczędzają, bo gdyby tych oszczędności było zbyt wiele, to kapitał nie przynosiłby żadnego dochodu; natomiast ludzie w znacznym stopniu dlatego oszczędzają, że kapitał daje dochód, gdyż produkcja kapitalistyczna, bardziej wydajna i rentowna, daje nadwyżki, w których i oprocentowanie kapitału zdoła się zmieścić.

A więc wynika z tego, że produkcja, która zatrudnia kapitał, daje nadwyżki w znaczeniu fizycznem; dostarcza więcej dóbr, niż zużyto ich na ich wytworzenie, albo też nowe dobra, którychby bez kapitału nie udało się uzyskać. Z drugiej strony kapitał jest dobrem rzadkiem, żaden z producentów nie ma go w nieograniczonej obfitości. Jest dobrem rzadkiem, bo jego produkcja wymaga ofiar ze strony oszczędzającego, wymaga wyrzeczenia się bezpośredniej konsumcji („abstinence"). Ponieważ z drugiej strony produkcja kapitalistyczna jest intratną, przynosi nadwyżki, kapitaliści otrzymują część tej nadwyżki w postaci dochodu z kapitału.

Kapitał jest pewną postacią dóbr gospodarczych. Dochód, który z niego płynie, jest specjalnym rodzajem dochodu. Teorja musi uwydatnić te odrębności, ale nie może zjawiska specjalnego wyjaśniać niezależnie od wyjaśnienia ogólnych zjawisk gospodarczych. Powiedzieliśmy już poprzednio, że niema „praw", rządzących oprocentowaniem kapitału, niezależnych od „praw", rządzących ceną. Okazało się, że istotnie procent od kapitału zawdzięcza swoje powstawanie temu, iż z jednej strony kapitał jest „użytecznym", czyto dla przedsiębiorcy, czy dla dłużnika-konsumenta, a z drugiej strony kapitał powstaje dzięki pewnej ofierze, dzięki kosztom. „Użyteczność" kapitału nazywamy jego produktywnością, o ile wchodzi w grę kapitał, zatrudniany w dalszej produkcji. A zaś koszt produkcji kapitału, to ofiara, którą ponosi kapitalista, wyrzekając się natychmiastowej konsumcji, to tak zw. abstinence. I tak jak ogólną teorję wartości określiliśmy w sposób unikający jednostronności, tak samo rozpatrujemy i specjalną teorję (dochodu z kapitału). By kapitał przynosił dochód, musi być zarówno użyteczny (produktywny), jak i wymagający kosztem produkcji (abstinence). Te same czynniki określają oczywiście zarówno powstawanie dochodu z kapitału, jak i wysokość tego dochodu.

Po pozytywnem przedstawieniu poglądu na dochód z kapitału, omówmy jeszcze najważniejsze, najbardziej znane teorje, które w inny sposób wyjaśniają powstawanie tego dochodu. Najpierw zajmijmy się pokrótce teorją wyzysku.

5. Wyzysk pracy jako źródło dochodu z kapitału.

Teorja, wedle której dochód z kapitału powstaje przez zabranie części wartości, wytworzonej przez pracę, stoi i upada razem z podstawową teorją, że wartość jest określona przez ilość pracy. Z chwilą, gdy odrzuciliśmy tę teorję, już nasze stanowisko i w zajmującem nas w tej chwili specjalnem zagadnieniu jest przesądzone. To też możemy ograniczyć się do kilku tylko uwag.

Według Marxa, kapitalista zabiera robotnikowi nadwartość, przez niego wytworzoną. Według tego poglądu kapitał wytwarza praca najemna, która nie dostaje całej wartości przez siebie wytworzonej. Opiera się on przedewszystkiem na bardzo ciasnem i jednostronnem pojmowaniu pracy. Niewątpliwie „praca", w bardzo szerokim znaczeniu pojęta, wytwarza kapitał. Poszczególne narzędzia, maszyny, urządzenia techniczne, zasady organizacji technicznej i handlowej są wytworem pracy. Dzięki niej produkcja jest bardziej wydajna, dostarcza nam dóbr, których przedtem nie mieliśmy. Ale tej twórczości nie możemy sprowadzić do ilości pracy, którą wynajmuje kapitalista. Wchodzą tu w grę różnego rodzaju jakości tej pracy. Jeżeli przedsiębiorca stwarza nową kombinację produkcyjną, jeżeli zużytkowuje jaki wynalazek, to dzięki temu powstają nowe postacie kapitału. Może się zdarzyć, że przedsiębiorca skorzysta z wynalazku, zrobionego przez robotnika, któremu płaci tylko tyle, ile wszystkim innym robotnikom. Wtedy wyzysk będzie faktem. Ale rola przedsiębiorcy nie ogranicza się do zabierania „nadwartości" robotnikom. Przedsiębiorca dokonywa wielu prac, które nieraz stwarzają nowe formy kapitału, a przez to umożliwiają osiągnięcie z tego zysku. I jeżeli mówimy o pracy, jako o czynniku, tworzącym dochód z kapitału, to musimy mieć na myśli przedewszystkiem pracę duchową, a nie pracę fizyczną. Nie ilość, a jakość. A tej jakości nie możemy mierzyć na godziny, sprowadzać sztucznie do pracy zwyczajnej.

Dochód z kapitału przynoszą przedsiębiorstwa, zatrudniające w nierównej proporcji tak zw. przez Marxa kapitał stały, ulokowany w narzędziach, maszynach, urzędzeniach i materjałach, używanych przez przedsiębiorstwo, i kapitał zmienny, czyli kapitał, przeznaczony na płace robocze. Gdyby dochód z kapitału pochodził z wyzysku pracy, z zabrania nadwartości, wytworzonej przez robotnika, to w takim razie wysokość tego dochodu zależałaby od stopnia wyzysku, a więc byłaby w proporcji do ilości zatrudnionych robotników, do ilości kapitału zmiennego, użytego w przedsiębiorstwie. Przypuśćmy, że w dwóch przedsiębiorstwach ulokowane jest po 1 miljonie złotych kapitału. Jedno z nich zatrudnia bardzo mało robotników, drugie stosunkowo

bardzo wiele. Np. w pierwszem przypada 900.000 zł. na kapitał stały w postaci budynków, urządzeń, maszyn i t. d., a 100.000 na płace robocze; w drugiem ten stosunek jest odwrotny. Otóż każdy robotnik podlega jednakowemu wyzyskowi, bo jego praca ma jedną cenę. Powiedzmy, że stopień tego wyzysku określony jest przez 50%, tyle nadwartości zabiera kapitalista. Wynikałoby z tego, że przedsiębiorstwo o tym samym kapitale ogólnym, ale małym kapitale zmiennym, będzie miało mniejszy zysk, aniżeli to drugie przedsiębiorstwo, w którem istnieje przewaga kapitału zmiennego. A tymczasem jest faktem, że zysk przedsiębiorstwa, a temsamem i dochód z kapitału, pozostaje w proporcji do całego kapitału, ulokowanego w przedsiębiorstwie, bez względu na to, czy to jest kapitał stały czy zmienny.

Tego faktu nie zmienią żadne sztuczki djalektyczne. Nie uda się utrzymać twierdzenia, że wyzysk pracy jest źródłem dochodu z kapitału, że stopień tego dochodu jest określony przez stopień wyzysku, jako twierdzenia, któreby odpowiadało wymaganiom teorji naukowej. Teorja wyzysku jest wyrazem pewnych tendencji socjalno-politycznych, ubranych w szatę naukową. Miała i ma jeszcze dzisiaj, duże walory agitacyjne. Z punktu widzenia naukowego nie możemy się wdawać w te rzeczy. Nie możemy przesądzać, czy wyzysk jest, czy go niema. Możemy nawet być zdania, że w większości wypadków mamy do czynienia z wyzyskiem. Ale będzie to tylko nasz sąd subjektywny, oparty na przesłankach etycznych, będzie to nasz pogląd na to, że więcej niż dotychczas dostaje, powinien dostawać robotnik. Ale nie zdołamy w sposób teoretyczno-naukowy uchwycić tego wyzysku, bo nie wyodrębniają go zjawiska czysto gospodarcze, któremi zajmuje się nasza nauka.

6. Upływ czasu a dochód z kapitału.

Według Böhm-Bawerka „naturalna różnica między obecnemi a przyszłemi dobrami... jest źródłem, z którego bierze początek wszelki dochód z kapitału... Obecne dobra są z reguły więcej warte niż przyszłe dobra równego rodzaju i ilości". W naszem gospodarowaniu obniżamy systematycznie znaczenie przyszłych dóbr, w miarę ich oddalenia w czasie. Jeżeli więc wymienić mamy dobro teraźniejsze na dobro przyszłe, to musimy uwzględnić tę niższą ocenę dobra przyszłego; nie będziemy cenili 1000 zł. dzisiaj tak, jak cenimy 1000 zł. za rok; wymiana dobra teraźniejszego na dobro przyszłe musi więc nam zapewnić dodatkową korzyść, bo wtedy tylko będziemy mieli do czynienia z równemi wartościami. W miarę upływu czasu dobra przyszłe stają się dobrami teraźniejszemi, nabierają większej wartości i w ten sposób zjawia się nadwyżka wartości, która stanowi dochód z kapitału.

Böhm-Bawerk wyróżnia trzy powody, dla których tak się dzieje, Pierwszy powód, to „różnica stosunku zapotrzebowania i pokrycia w różnych okresach czasu". Dobro teraźniejsze ma tę przewagę nad

dobrem przyszłem, że dopuszcza ono więcej możliwych korzyści, że można z niego korzystać i dzisiaj i jutro. Może się zdarzyć, że ktoś w przyszłości będzie silniej potrzebował jakiegoś dobra, aniżeli go potrzebuje dzisiaj. Ale przecież dobro teraźniejsze może być użyte i w przyszłości. „Dobra teraźniejsze w najgorszym wypadku są równe w wartości przyszłym, z reguły mają nad ostatniemi przewagę z uwagi na zużytkowanie jako zapas rezerwowy".

To prawda. Gdy jednak chcemy przyznać przewagę dobru teraźniejszemu nad dobrem przyszłem na tej podstawie, że ono może zaspokajać nasze potrzeby zarówno dzisiaj, jak i jutro i pojutrze, to ściśle biorąc, nie przeciwstawiamy dobra teraźniejszego dobru przyszłemu, lecz po jednej stronie mamy dobro, z którego możemy korzystać w chwili dowolnie wybranej, które jest równocześnie i teraźniejszem i przyszłem dobrem, a po drugiej dobro, które jest tylko przyszłem dobrem. Cenimy wyżej to pierwsze dobro dlatego, że już od dzisiaj jest ono źródłem wartości, że przez cały czas przynosi nam dochód. Ale nie można tem, że dobro przynosi dochód, tłómaczyć powstania dochodu.

Drugi „powód", to systematyczne niższe ocenianie dóbr przyszłych. Böhm-Bawerk opiera się na trafnem spostrzeżeniu, że przyszłość w naszem odczuwaniu potrzeb nie występuje tak wyraziście, tak silnie, jak teraźniejszość. Różne względy tu działają. Ludzie nie mają należytego wyobrażenia o sile przyszłych potrzeb. Następnie wchodzi tu w grę słabość woli, brak chęci należytego pokrycia przyszłych potrzeb. Potrzecie działa tu też wzgląd na niepewność i krótkość naszego życia, który każe raczej korzystać z chwili: carpe diem, quam minimum credula postero.

Jest faktem, że teraźniejszość odczuwamy mocniej niż przyszłość, chociaż ta skłonność do słabszego odczuwania przyszłości jest tem mniej zaakcentowana, im wyższą jest kultura społeczeństwa. Kapitał wzrasta dzięki coraz silniejszemu odczuwaniu znaczenia przyszłości. Ale zmniejszając perspektywicznie użyteczność przyszłych dóbr, zmniejszamy także i koszt ich uzyskania. Niższa ocena dotyczy obydwu stron. Gdy wchodzi w grę działalność gospodarcza, wtedy nie porównujemy przyszłego dobra, zaspokajającego nasze potrzeby, z użytecznością dóbr teraźniejszych, lecz wyrażamy wartość przyszłego dobra przez przyszły jego koszt produkcji. I nie możemy powiedzieć, że przyszłe dobra cenimy wyżej, niż teraźniejsze; odczuwamy słabiej zarówno użyteczność dobra, jak i jego koszt produkcji.

Trzeci powód, to wyższość produkcji kapitalistycznej, produkcji na drodze „okrężnej". Ta produkcja wymaga dłuższego czasu. Metody kapitalistyczne „dostarczają więcej lub lepszych dóbr użytecznych, lecz dostarczają ich w późniejszym czasie". Trzeba najpierw wytworzyć pośrednie produkty, „Zwischenprodukte". Niewątpliwie na tem polega produkcja kapitalistyczna. Ale nie można uważać za

główną cechę charakterystyczną tej produkcji tego, że ona wymaga dłuższego czasu.

Najpierw niepodobna jest, w ogromnej większości wypadków, porównywać produkcji kapitalistycznej z niekapitalistyczną, o ile chodzi o czas, którego wymaga jedna i druga. Większość dóbr możemy uzyskać tylko na drodze produkcji kapitalistycznej, brak więc podstaw porównania. Rozwój techniki prowadzi do skrócenia okresów produkcji. Wystarczy przypomnieć sobie, wiele czasu wymaga budowa domu w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Produkcja okrężna może skracać czas produkcji. Długość czasu nie ma zasadniczego znaczenia. Jest okolicznością przypadkową. Produkcja kapitalistyczna nie dlatego ma wyższość nad niekapitalistyczną, że wymaga dłuższego czasu, lecz dlatego, że jest technicznie bardziej wydajna. I niewątpliwie w wywodach Böhm-Bawerka na temat „trzeciego powodu", który dla niego ma zasadnicze znaczenie, bo jego zdaniem działałby on wtedy, gdy poprzednie dwa odpadły, zawarte są pierwiastki, na które może się zgodzić mutatis mutandis zwolennik teorji produktywności kapitału. Jeżeli zaś położy się nacisk na to, że przy produkcji kapitalistycznej trzeba czekać na jej wyniki, to wtedy bardzo łatwo zejdziemy na grunt poglądów, które uwzględniają pierwiastek tak zw. „abstinence", jako mający znaczenie dla powstania kapitału.

Naszem zdaniem sam upływ czasu nie ma konstytutywnego znaczenia, nie może wywołać powstania dochodu, jeżeli nie wejdą w grę inne okoliczności, na które już poprzednio zwróciliśmy uwagę. Böhm-Bawerk, posługując się różnemi przykładami, bierze zawsze pod uwagę dwa terminy: datę dzisiejszą i określoną datę przyszłą, i dochodzi w ten sposób do obliczenia nadwyżki, którą przynosi kapitał. Istotnie w praktyce w ten sposób obliczamy procent, za rok lub pół roku. Ale w rzeczywistości kapitał nie przynosi dochodu dopiero po upływie pewnego terminu. Kapitał, zatrudniony w produkcji, przynosi dochód nieprzerwanie, w każdej godzinie i minucie. Rzecz jasna, że przynosi go w miarę upływu czasu. Ale wszystko co się odbywa, musi się dziać w czasie, każda działalność gospodarcza wymaga czasu.

Następnie teorja Böhm-Bawerka ma charakter bezwzględny, uniwersalny. Bierze za punkt wyjścia zjawiska, które zawsze istniały i istnieć będą: upływ czasu, niższe ocenianie przyszłości. Dochód z kapitału jest dla niego naturalną kategorją ekonomiczną. Otóż wykazywaliśmy, że jest teoretycznie możliwym taki wypadek, w którym zniknie dochód z kapitału, w którym będzie istniał i odnawiał się kapitał, a nie będzie dawał dochodu. A przecież w takiem gospodarstwie czas nie wstrzymał swojego biegu.

Wyobraźmy sobie, że dochód z kapitału systematycznie się obniża, że stopa procentowa wykazuje stale tendencję zniżkową. Te same okoliczności, które powołują dochód z kapitału do życia, powin-

ny mieć także wpływ i na jego wysokość. Jeżeli więc dochód się obniża, czy to znaczy, że czynniki, wymienione przez Böhm-Bawerka w jego „trzech powodach" działają słabiej? A więc należałoby przypuszczać, że wtedy różnica zapotrzebowania na pokrycie między dobrami teraźniejszemi i przyszłemi zmienia się na korzyść tych ostatnich; że cenimy wyżej niż przedtem przyszłe nasze potrzeby; że wreszcie produkcja kapitalistyczna odbywa się w krótszych okresach, jest mniej „zeitraubend", bo kapitał przynosi mniejszy dochód. Otóż te pierwiastki, które wymienia Böhm-Bawerk, mogą w najrozmaitszy sposób oddziałać na wysokość stopy procentowej, i to zarówno w kierunku zwyżkowym, jak i zniżkowym. Niewątpliwie wyższa ocena dóbr przyszłych wywoła większą podaż kapitału, a przez to i zniżkę stopy procentowej; ale ta zniżka stopy procentowej może nastąpić i dlatego, że słabnie zapotrzebowanie na dobra przyszłe, na narzędzia, maszyny, surowce i t. d., które produkuje się w mniejszych rozmiarach, dlatego mniejszy jest popyt na kapitał. Teorja Böhm-Bawerka, mimo całego bogactwa argumentacji i znakomitego opracowania jej, aż do drobnych nawet szczegółów, nie daje odpowiedzi na te wątpliwości i wiele jeszcze innych.

7. Dochód z kapitału w gospodarstwie statycznem.

Gospodarstwo statyczne nie wykazuje żadnego rozwoju. Czy w takiem gospodarstwie kapitał przynosi dochód, czy też ten kapitał odnawia się tylko w niezmniejszonej wartości, nie przynosząc żadnego dochodu swoim właścicielom?

Stwierdziliśmy w poprzednim rozdziale, że w gospodarstwie statycznem niema zysku przedsiębiorcy we właściwem znaczeniu wyrazu, jest tylko wynagrodzenie przedsiębiorcy, określone przez stosunki rynkowe, które wchodzi w skład kosztów produkcji. Między tworzeniem się nadwyżek ponad koszty produkcji, stanowiących zysk przedsiębiorcy, a płaceniem przez przedsiębiorcę procentu kapitaliście za wypożyczony kapitał, istnieje związek faktyczny. Jeżeli więc znikną jedne nadwyżki, to powinny zniknąć i drugie. Do tego wniosku dochodzą niektórzy autorzy, wykluczający dochód z kapitału jako zjawisko normalne w gospodarstwie statycznem.

Jedno jest rzeczą niewątpliwą. Z samego pojęcia gospodarstwa statycznego wynika, że dochód z kapitału nie może być przeznaczony na powiększenie produkcji. Wtedy bowiem zjawiłby się rozwój gospodarczy — element obcy gospodarstwu statycznemu. Gdyby powiększała się produkcja, to zwiększona podaż dóbr oddziałałaby na zmiany układu gospodarstwa społecznego — równowaga cen byłaby wstrząśnięta. A tymczasem widzimy, że w rzeczywistem, dynamicznem gospodarstwie, dochody z kapitału są przeznaczone w znacznej bardzo części na dalszą kapitalizację.

Z tego jednak nie wynika, że kapitał nie może przynosić dochodu w gospodarstwie statycznem. Atoli ten zachód musi być uży-

wany na cele konsumcyjne. Kapitaliści żyją z tego dochodu, zaspokajają z niego swoje potrzeby, ale nie stają się w większym stopniu kapitalistami, niż byli nimi w poprzednich okresach produkcyjnych. Gospodarstwo zatrzymało się w swoim rozwoju w chwili, w której kapitał przynosił dochód np. 3%. Przy tej skali oprocentowania nie wzrasta już dalsze zapotrzebowanie na kapitał, bo nie powiększa się produkcja. Równocześnie nie wzrastają oszczędności, kapitaliści nie powiększają ich, a uzyskiwany dochód obracają na swoje bezpośrednie potrzeby.

A więc w gospodarstwie statycznem nie powstaje już nowy kapitał i nie powstają nowe, większe dochody z kapitału. Niezmieniony kapitał przynosi co roku niezmieniony dochód, który jest już tylko funduszem, obracanym na konsumcję. Ten dochód wciąż się odtwarza, i wciąż jest na ten cel zużywany. Z dochodem kapitału dzieje się tak samo, jak z rentą, jak z monopolem. Nie może w gospodarstwie statycznem powstać nowy dochód z kapitału, jak nie może powstać nowa renta i nowy monopol. Ale jeżeli te rzeczy istniały w chwili, gdy gospodarstwo doszło do stanu stałej równowagi, gdy nastąpił zastój, to one nadal mogą istnieć. Nie wyklucza ich bynajmniej pojęcie gospodarstwa statycznego. I ponieważ w gospodarstwie statycznem nie będzie kapitału wolnego, któryby szukał dla siebie intratnych zastosowań, oddziaływał w kierunku obniżenia kosztów produkcji, to dochód z kapitału będzie płynął już z konkretnych jego zastosowań, które się nie zmieniają. Kapitał będzie się odtwarzał, tam gdzie się zużywa, a nie będzie przechodził z jednej gałęzi do drugiej. W tych warunkach nie zdołamy uchwycić różnicy między dochodem z kapitału jako takim, a dochodem, uzyskiwanym z dóbr, dających rentę lub z produkcji zmonopolizowanej. Każde źródło dochodu będzie miało wartość, odpowiadającą jednolitej stopie procentowej; zatracą się różnice między temi dobrami, które występowały wyraźnie, gdy powstawały nowe monopole, nowe renty i nowe dochody z kapitału.

ROZDZIAŁ X.

Teoretyczne podstawy rozdziału dochodu społecznego.

1. Dochód społeczny i grupy, które w jego rozdziale uczestniczą.

Gospodarstwo społeczne w każdym, kolejno po sobie następującym okresie, wytwarza pewną ilość nowych dóbr. Dobra te częściowo idą na zastąpienie zużytego kapitału: maszyn, urządzeń produkcyjnych, wyczerpanych sił wytwórczych ziemi, zużytych zapasów, surowców i t. d. Po potrąceniu tego, co trzeba obrócić na zastąpienie i zachowanie zużytego kapitału, zostaje pewna nadwyżka, która może być przeznaczona albo na zaspokojenie potrzeb bezpośrednich, na konsumcję, albo też na dalszą produkcję, na jej powiększenie. Nadwyżkę tę nazywamy czystym dochodem społecznym; Anglicy, jak np. Pigou, używają wyrażenia „national dividend".

Mniejsza o to, jakim terminem będziemy się posługiwali. Niezależnie od tej lub innej klasyfikacji, teorja gospodarstwa społecznego od samego swojego powstania usiłuje wykryć prawa, które rządzą rozdziałem tego dochodu, lub, skromniej się wyrażając, określić podstawy, według których ten dochód się dzieli między różnych uczestników gospodarstwa społecznego, między różne warstwy lub klasy. Bo przecież już fizjokraci zastanawiali się nad tem, jak powstaje dochód czysty, jak krąży między klasą produktywną, a warstwami nieproduktywnemi. Zagadnienie to było zawsze bardzo żywe, gdyż zaczepiało bezpośrednio o same podstawy ustroju społecznego, które jedni uważali za określone przez prawa naturalne, drudzy je potępiali, i starali się wykazać, że one muszą się zmienić. Nie wiadomo, czy na tem więcej zyskały, czy też straciły badania czysto naukowe. W każdym razie historja poglądów na rozdział dochodu społecznego jest pełna ruin; pełno w niej chybionych usiłowań, by udowodnić w sposób ścisły to, czego teorja nie jest w możności udowodnić, gdyż różne pierwiastki pozagospodarcze i historyczne warunki społeczne ograniczają jej możliwości.

By dojść do jakichkolwiek wniosków, choćby nawet negatywnych, musimy zdać sobie sprawę z różnych kategorji uczestników, między których dzieli się dochód społeczny. W badaniach teoretycznych nie możemy się zajmować szczegółowym podziałem społeczeństwa na klasy społeczne; sprawa ta wymagałaby wciągnięcia obcych nam pierwiastków. Zresztą granice między poszczególnemi klasami są chwiejne, jest wiele stopni przejściowych między niemi, samo nawet pojęcie „klasy" może być oparte na różnych kryterjach. Nie możemy np. oprzeć się na odróżnieniu dochodu z rolnictwa, przemysłu i handlu, gdyż wtedy podstawą klasyfikacji są względy techniczne; nie możemy też oprzeć się na różnicy pozycji socjalnej poszczególnych grup ludzkości, albowiem nie daje to podstaw do ścisłych teoretycznych odróżnień. Jeżeli w teorji zastanawiamy się nad rozdziałem dochodu społecznego, to trzeba wziąść za punkt wyjścia kryterja raczej formalne: różny sposób, w jaki ten dochód się uzyskuje.

Wtedy całe społeczeństwo podzielimy na trzy grupy: na przedsiębiorców, którzy uzyskują *zysk* przedsiębiorcy, na kapitalistów, otrzymujących *procent* od kapitału i na pracowników najemnych, krócej mówiąc robotników, którzy otrzymują *płace*. Nieuniknioną konsekwencją tego podziału jest, że ludzie o różnej pozycji socjalnej, o bardzo rozmaitym dochodzie, znajdą się w tych samych grupach. Przedsiębiorcą będzie zarówno Ford czy Rockefeller, jak i szewc w małej mieścinie, zatrudniający jednego robotnika. „Kapitalistą" jest tak samo miljoner, jak i służąca, która ma 100 zł. w kasie oszczędności. Za „robotnika" w znaczeniu teoretycznem będziemy uważali dyrektora wielkiego banku, jak i stróża fabrycznego. Badania historyczno - ekonomiczne mogą te formalne ramy wypełnić bardziej konkretną treścią, rozbić te ogólne grupy na ciaśniejsze, uwydatnić ich wzajemne krzyżowania się i różne kombinacje. Teorja zadowolni się rozważaniem, jaki stosunek zachodzi między temi trzema rodzajami dochodu.

2. Zagadnienie rozliczenia wyników wspólnej pracy.

By dać odpowiedź na pytanie, według jakich zasad rozdziela się dochód społeczny, należy to zagadnienie sformułować najogólniej, abstrahując narazie od tego, jakiego rodzaju uczestnicy wspólnej produkcji wchodzą w rachubę. Poprostu wyobraźmy sobie, że mamy np. trzech ludzi, którzy uczestniczą w jakiemś gospodarstwie: Piotra, Pawła i Gawła. Każdy z nich wnosi coś własnego do tego gospodarstwa. Daje ono wynik, mający określoną cenę. Wynik ten dzieli się między tych uczestników. Według jakich zasad odbywa się ten podział?

Przystępujemy tu do zagadnienia, omawianego bardzo często w nauce, zwłaszcza austrjacko-niemieckiej w ostatnich dziesiątkach lat, do tak zw. „Zurechnungslehre". W języku polskim trudno znaleźć odpowiedni termin; możemy użyć wyrażenia, że chodzi tu o „rozliczenie" wyników wspólnej produkcji. Najprostszy schemat tego za-

gadnienia przedstawiałby się w ten sposób: A + B + C = 100; ile z tego wyniku, oznaczonego cyfrą 100, przypadnie na A, ile na B, ile na C, to znaczy jaka część wspólnie osiągniętego dochodu przypadnie na udział poszczególnych uczestników produkcji?

Każdy laik, któremu zadamy to pytanie, odpowie nam, że uczestnik wspólnej produkcji otrzymuje, względnie winien otrzymać tyle, ile on wnosi do wspólnego wyniku. Udział uczestnika według tego powinien być określony przez produktywność jego wyniku. A więc w każdym wypadku trzeba zbadać rodzaj i naturę tego wysiłku, sprawdzić, w jakim stopniu osiągnięty wynik zawisł od pracy i ofiar poszczególnych uczestników. Ale to rozumowanie nie doprowadzi nas do pożądanego celu. Bo gdyby nawet udało się nam wyróżnić konkretną produktywność fizyczną tych wysiłków, określić dokładnie, czego dokonał Paweł, a czego Piotr, względnie Gaweł, to nie zdołamy na tej podstawie oprzeć rozdziału *wyniku gospodarczego*, wspólnie uzyskanego. Piotr wniósł pomysł i kierownictwo, Paweł kapitał, a Gaweł pracował fizycznie. Jak ocenić znaczenie tych udziałów? Rychło zejdziemy na grunt rozważań socjalno-etycznych, na których nie można opierać wniosków teoretycznych.

Zastosujmy inne kryterjum. Każdy z uczestników wspólnej produkcji targuje się z pozostałymi uczestnikami, by dostać jak najwięcej. Nie może jednak żadną miarą uzyskać więcej, niż wynosi ubytek w wyniku wspólnej produkcji w razie, gdyby on w niej nie brał udziału. Czyż więc możemy zastosować taką formułę: udział każdego uczestnika wspólnej produkcji jest określony przez wysokość straty, którą ona poniesie w razie jego usunięcia się?

Przypuśćmy, że wynik wspólnej produkcji równy jest 100 zł. Jeżeli zabraknie udziału Piotra, produkcja pozostałych dwóch ma wartość 40 zł. Jeżeli zabraknie Pawła, Piotr i Gaweł osiągną razem 50 zł. A zaś Paweł i Piotr, bez Gawła, uzyskają 60 zł. W pierwszym wypadku strata wyniesie 60 zł., w drugim 50, w trzecim 40, razem więc 150 zł. A tymczasem wspólna produkcja dała razem wynik 100 zł., brakuje więc 50 zł., jeżeli udział uczestników chcemy oznaczyć przez stratę, wynikającą z usunięcia się każdego z nich.

Przykład ten nie jest czemś sztucznem. Możemy sobie łatwo wyobrazić kombinację, w której usunięcie się każdego z uczestników odbiera wspólnej produkcji wszelką nawet wartość, w której w tym wypadku wysiłek pozostałych równa się zeru. Jeżeli Piotr ma konia, Paweł ma wóz, a Gaweł umie powozić, czego nie potrafi ani Piotr, ani Paweł, to wspólnie mogą się oni trudnić furmanką i zarabiać na tem. Ale gdy się nie połączą, ani koń na nic się nie zda, ani z wozu nie będzie pożytku, ani Gaweł nie będzie mógł pracować jako woźnica. Do produkcji potrzebna jest praca i kapitał. Ale kapitał bez pracy nie może być produktywnie zatrudniony, a zaś praca bez kapitału da bardzo nędzne wyniki.

Jak jednak w rzeczywistości odbywa się rozdział dochodu, jak dochodzi do określenia wysokości tych udziałów? W sposób bardzo prosty. Natrafilibyśmy na wprost nieprzezwyciężone trudności, gdyby każda kombinacja różnych czynników produkcyjnych, każde gospodarstwo, które je zatrudnia, stanowiła całość dla siebie zamkniętą, nie miała związku z innemi kombinacjami. Wtedy trudności rozdziału wyniku, wspólnie osiągniętego, byłyby niepokonalne. Ale w rzeczywistości żyjemy w gospodarstwie społecznem, w którem każde dobro ma określoną jedną cenę, za którą można je nabyć na rynku. Dobra te wchodzą do niezliczonych kombinacji produkcyjnych. Ich ceny są temi wiadomemi, które możemy wstawić w równanie: A+B+C=100 i to równanie rozwiązać.

W praktyce będzie rzecz się w ten sposób przedstawiała. Piotr przystępuje do organizacji wspólnej produkcji, będzie nią kierował. Gdyby on swoją pracę inaczej zużytkował, to otrzymałby za swój wysiłek 40 zł. Przypuśćmy, że on na tyle ceni ten wysiłek i nie zgodzi się na niższy udział w rozdziale dochodu wspólnej produkcji. Paweł oddaje swój kapitał w wysokości 30 zł. Stopa procentowa na rynku wynosi 10%; jeżeli produkcja ma trwać rok, musi on otrzymać 33 zł. Nie zgodzi się otrzymać mniej, a więcej mu pozostali uczestnicy nie przyznają, gdyż mogą od kogo innego wypożyczyć potrzebny kapitał na 10%. Wreszcie Gaweł oddaje oddaje swoją pracę, której cena wynosi 20 zł. Razem więc powinni otrzymać 40+33+20=93 zł. A tymczasem wspólna produkcja przyniosła więcej, bo 100 zł., pozostaje więc nadwyżka 7 zł.

Łatwo jest wskazać, komu przypadnie ta nadwyżka. Piotr wystąpił w roli przedsiębiorcy. Zatrudnił on Gawła, płacąc mu cenę rynkową, wypożyczył od Pawła kapitał, płacąc taki procent, jaki inni płacą. Jest rzeczą uboczną, jak on oceniał swój własny wysiłek, czy na 40, czy na 20 zł. Gdyby się spodziewał, że produkcja przyniesie wynik mniejszy, niż 90 zł. i po pokryciu kosztów robocizny i kapitału zostałoby mu mniej niż 40 zł., toby się tej produkcji nie podejmował, bo spodziewany zysk byłby mniejszy od jego subjektywnego kosztu produkcji. Z chwilą, gdy wystąpił w roli przedsiębiorcy, to już jego subjektywna ocena kosztów własnych nie wchodzi w rachubę. Zabiera nadwyżkę ponad te koszty, albo też musi się zadowolnić zarobkiem, niższym od tych kosztów. Czasami zresztą praca przedsiębiorcy, gdy stwarza on nowe kombnacje produkcyjne, gdy do produkcji wnosi coś nowego, nie ma określonej ceny na rynku i jej koszt nie daje się z góry oznaczyć.

W ten sposób następuje rozdział dochodu wspólnej produkcji w gospodarstwie dynamicznem, w którym istnieje właściwy zysk przedsiębiorcy. Wiemy już, że w gospodarstwie statycznem niema nadwyżki ponad koszty. Wtedy praca przedsiębiorcy, który pracuje bez zysku i straty, ma swoją określoną cenę. Już z góry jest określonem, jak rozkłada się wynik wspólnej produkcji, wtedy jej wynik jest równy kosztom poszczególnych uczestników, np. 35+40+25=100.

W wyjątkowych wypadkach trzeba się uciekać do specjalnych formuł rozdziału dochodu społecznego. Zachodzi to wówczas, gdy z pośród uczestników wspólnej produkcji jeden z nich nie występuje w charakterze przedsiębiorcy, a dzielą się oni zyskami. Muszą więc na tych lub innych podstawach, dowolnie przez siebie obranych, dokonać tego rozdziału. Np. gdy rybacy udają się wspólnie na połów ryb, to rezultat połowu dzielą na pewną ilość części, każdy, kto bierze udział w połowie, otrzmuje jedną część, a kierownik połowu, względnie właściciele łodzi po jednej lub po parę części. W najrozmaitszych spółkach podział ten odbywa się w sposób rozmaity, z uwzględnieniem wniesionego kapitału i pracy, jej rodzaju. Udział, przypadający na kapitał, łatwo jest określić, jeżeli zaś praca uczestników takiej spółki ma specjalny charakter, to z tem już trudniej, w każdym razie, w umowie przedwstępnej, wspólnicy określają z góry, w jakim stosunku będą uczestniczyli w ostatecznym zysku przedsiębiorstwa. Zagadnienia te mają charakter faktyczny, nie rozstrzygnie ich teorja.

A więc udział każdego uczestnika produkcji jest oznaczony przez jego cenę rynkową. Robotnik dostanie tyle, ile warta jest na rynku jego praca, kapitalista otrzymuje taki procent, jaki w danej chwili ustalił się na rynku. Nie usuwa to jednak wszystkich trudności. Wyobraźmy sobie, że poszczególni przedsiębiorcy nie mogą się już umawiać z poszczególnymi robotnikami lub ich grupami, że przedsiębiorca nie ma możności przyjęcia innego robotnika, jeżeli dany robotnik nie przyjmie pracy. Oto przypuśćmy, że wszyscy robotnicy w całem gospodarstwie społecznem utworzyli jeden wspólny blok, którego przedstawicielstwo umawia się o płace z przedsiębiorcami. To samo zrobili wszyscy kapitaliści i przedsiębiorcy; ich związek występuje w imieniu całego kapitału kraju. Wówczas będziemy mieli mieli przed sobą uczestników produkcji, których udział nie jest a priori określony. Wszyscy robotnicy danego kraju nie mogą go opuścić i przyjąć gdzieindziej pracy; kapitaliści również nie mogą zrobić tego samego. Muszą pracować razem, bo jeden czynnik bez drugiego nie miałby żadnej wartości. Każdy z nich zechce uzyskać jak najwięcej. Nie da się powiedzieć, na podstawach teoretycznych, jaka część wyniku wspólnej produkcji ma przypaść na kapitał, a jaka na pracę. O rozdziale dochodu społecznego rozstrzygną okoliczności faktyczne, rozstrzygnie siła tych współzawodników. Dojdzie między nimi do kompromisu, którego możliwości są bardzo szerokie, bo wahają się w granicach całej niemal wartości wspólnej produkcji i bardzo niskiej wartości, które, wzięte zosobna, przedstawiają kapitał i praca.

3. Znaczenie krańcowego produktu i krańcowego producenta w rozdziale dochodu społecznego.

Każdy przedmiot gospodarczy ma na danym rynku jedną cenę, bez względu na to, jakie znaczenie przedstawia on w różnorodnych konkretnych zastosowaniach produkcyjnych. Zilustrowaliśmy to dokładniej

na przykładach dotyczących oznaczenia ceny przedmiotów, służących do konsumcji. Wskazaliśmy na zjawisko renty konsumenta, owej nadwyżki użyteczności, występującej u niektórych konsumentów, którzy gotowiby byli zapłacić za dany przedmiot więcej, gdyby zachodziła tego konieczność. Otóż przedsiębiorcy, zatrudniający kapitał i pracę, znajdują się również w nierównem położeniu: mają różną siłę nabywczą, rozmaite możliwości osiągnięcia czystego zysku. Czyż więc nie natrafiamy tutaj na analogiczne zjawisko, na rentę producenta? Nie na rentę w zwyczajnem tego wyrazu znaczeniu, jak ją rozumiał Ricardo, lecz na subjektywną gotowość przedsiębiorcy zapłacenia więcej za dany surowiec, maszynę, lub pracę najemną, niż wynosi cena rynkowa tych artykułów.

Przypuśćmy, że jakiś przedsiębiorca ma możność zużytkowania bardzo płodnego i intratnego pomysłu, który mu przyniesie bardzo wielki zysk czysty. Wtedy gotów on będzie płacić 20% od wypożyczonego kapitału, albo wynajętemu robotnikowi zapłaciłby i 20 zł. dziennie, gdyby na innych warunkach nie mógł dostać robotnika; a tymczasem od kapitału płaci 5%, robotnikowi 5 zł. dziennie, bo tyle wynosi cena rynkowa. Miałby więc znaczną nadwyżkę, jak ją ma konsument, który nie płaci za towar tyle, ile ten towar przedstawia dla niego konsumcyjnej wartości. Drugi przedsiębiorca jest w mniej szczęśliwem położeniu, ale w każdym razie gotów byłby, w razie ostateczności, płacić więcej, niż wynosi cena rynkowa zużytkowanych przez niego przedmiotów. W ten sposób schodzimy coraz niżej, aż wreszcie natrafiamy na przedsiębiorcę, pracującego w najmniej korzystnych warunkach, na „krańcowego" przedsiębiorcę. Ten ostatni ledwo pokrywa swoje koszty produkcji; wycofa się z niej, jeżeli choćby nieznacznie podrożeje kapitał lub podniesie się płaca robotnicza. Otóż cena kapitału i cena płacy roboczej jest równa użyteczności, którą te przedmioty gospodarcze przedstawiają dla krańcowego przedsiębiorcy.

Ale pojmijmy inaczej to zjawisko. Przedsiębiorca, kierujący swojem przedsiębiorstwem, może zatrudnić w niem większą ilość robotników. Gdyby zatrudniał tylko 10, to wogóle nie opłaciłoby mu się produkować. Do pewnego punktu wzrasta korzyść, którą uzyskuje przedsiębiorca z zatrudnienia nowego z kolei robotnika. Przypuśćmy, że zatrudniając 100 robotników, gotów byłby, w razie ostateczności, płacić i po 10 zł. dziennie. Ale potem maleją możliwości powiększania produkcji czy to z powodu braku zbytu, czy to z powodu trudności pomieszczenia i zużytkowania większej ilości sił roboczych. Wreszcie dochodzi się do punktu, który ekonomiści angielscy i amerykańscy nazywają punktem „obojętności" (point of indifference); dla przedsiębiorcy jest rzeczą obojętną, czy zatrudni on jednego robotnika mniej lub więcej, gdyż korzyść, którą on osiąga z tego, równa się wysokości płacy robotniczej. „Użyteczność" krańcowego robotnika równa się

wysokości płacy. Otóż płaca dla wszystkich jej zastosowań siły roboczej jest określona przez krańcowego robotnika.

Podobnie dojdziemy do pojęcia krańcowego kapitalisty, któremu nie opłaca się już lokować nowej cząstki kapitału, bo ona nie daje mu nadwyżki ponad koszty produkcji.

Zgodnie z naszemi zastrzeżeniami, nie możemy patrzeć na wysokość ceny różnych przedmiotów gospodarczych z jednego tylko stanowiska, obok punktu widzenia producenta musimy uwzględnić także i punkt widzenia konsumenta. Ale nie trzeba już do tego wracać. W tej chwili mamy przed sobą krańcowego przedsiębiorcę, krańcowego robotnika, krańcowego kapitalistę. Cena różnych przedmiotów i usług gospodarczych, wchodzących w mniej lub więcej intratne zastosowania, jest określona przez te punkty krańcowe. Wynikałoby z tego, że tylko udział krańcowego robotnika, względnie krańcowego kapitalisty jest określony przez cenę, którą oni otrzymują; we wszystkich innych wypadkach, w których występuje zjawisko, nazwany przez nas prowizorycznie „rentą producenta", ich udział ma większą wartość, niż otrzymują oni z rozdziału dochodu wsplnej produkcji.

Ale nie rozumujmy zbyt pospiesznie. Należy najpierw odróżnić pewien rodzaj pracy, który ma jedną cenę na rynku, od konkretnego znaczenia danej pracy w związku z innemi okolicznościami, które towarzyszą jej wykonaniu. Np. jakiś przedsiębiorca zatrudnia robotnika, regulującego ruch maszyny. Bez pracy tego robotnika maszyna nie mogłaby pozostawać w ruchu. Zatrzymanie jej mogłoby wywołać wielkie szkody. Inny robotnik w temże samem przedsiębiorstwie zajmuje się segregowaniem odpadków, które nie przedstawiają większej wartości. Jeżeli ten robotnik nawet przez dzień nie będzie pracował, nie wyniknie z tego żadna większa szkoda. Przypuśćmy, że jedna i druga praca wymaga tych samych kwalifikacji. Będzie miała jedną cenę, bo wysiłek, za który się płaci, jest tej samej jakości. Taki sam jest udział tych uczestników we wspólnej produkcji.

Przedsiębiorca wypożycza kapitał. Pewna część kapitału jest potrzebna na nabycie nowej maszyny; inna na nabycie surowców w celu powiększenia produkcji, co nie przynosi zresztą większych zysków. Ale kapitalista dostarcza przedsiębiorcy kapitału bez określenia jego przeznaczenia, nie na maszyny, na surowce i t. d., lecz *dla przedsiębiorstwa*. Jest rzeczą przedsiębiorcy, co on z tym kapitałem robi. Jeżeli z pewnej jego części osiąga większe korzyści niż z innej, jeżeli jeden przedsiębiorca zużytkowuje lepiej wypożyczony kapitał niż drugi, to jest już jego zasługą i jego korzyścią; nie ma z tem nic wspólnego natura usług, oddawanych przez kapitał, jego udział we wspólnej produkcji.

Przypatrzmy się dalej wypadkowi, w którym przedsiębiorca gotów byłby za cały kapitał i za całą robociznę płacić podwójne lub potrójne ceny, niż trzeba płacić na rynku. Możliwe są dwie ewentualności. Najpierw dzieje się to dlatego, że popyt na artykuł, produkowany

przez to uprzywilejowane przedsiębiorstwo wzrasta nagle i jego produkty idą w górę.

Ale jest możliwem, że ktoś w każdych okolicznościach będzie gotów, w razie konieczności, płacić wysoką cenę za zużytkowane przedmioty gospodarcze lub usługi. Np. lekarz, mający wielkie powodzenie, zapłaciłby za najem gabinetu i trzy razy tyle, ile wynosi cena najmu; służącemu mógłby płacić i dziesięć razy tyle, ile ten służący stale pobiera, a mimo to będzie miał wielkie dochody. Z tego nie wynika, że udział „gabinetu" wynajętego przez lekarza, we wspólnej produkcji, jeżeli się tak wyrazić wolno, i udział tego służącego, jest większy niż w innych razach, np. gdy inny lekarz, mniej zarabiający, nie może zapłacić nic więcej ponad cenę rynkową tych przedmiotów i usług. Służący utalentowanemu lekarzowi oddaje te same usługi, co lekarzowi mniej zdolnemu. Pierwszy jednak ma większe dochody, ma specjalne zyski, ale te zyski zawdzięcza swojej pracy i swoim zdolnościom. Papier zużyty do napisania arcydzieła ma takie same znaczenie, jak i papier zużyty przez pospolitego grafomana.

A więc udział we wspólnej produkcji dobra pewnego rodzaju, które znajdują najrozmaitsze zastosowania, jest zawsze jednakowy, o ile oczywiście mamy do czynienia z tem samem dobrem. Mniej lub więcej rentowne jego zastosowania nic tu nie znaczą. Większa rentowność spada na rachunek tego czynnika, który te dobra zatrudnia, to znaczy przedsiębiorcy. Stanowi ona jego zysk, przelotny lub trwały. Gdyby ktoś umiał robić złoto z ołowiu, to ołów, użyty przez niego dla tak lukratywnego przeznaczenia, będzie tym samym ołowiem, z którego się robi ciężarki do wag i nie można na jego konto w pierwszym wypadku zarachowywać więcej, niż w drugim. Przedsiębiorca, który zatrudnia kapitał i pracę, nie ma jakiejś subjektywnej renty producenta, o ile chodzi o bardziej korzystne zastosowania tych czynników. Gdybyśmy bowiem przyjęli istnienie tej renty, nie znaleźlibyśmy już miejsca na zysk przedsiębiorcy; renta pochłaniałaby całą nadwyżkę, która ten zysk stanowi. Przedsiębiorca, pracujący z wielkim zyskiem, w obliczeniu swoich kosztów produkcji, liczy rynkową cenę kapitału i pracy, podobnie jak to robi przedsiębiorca, nie osiągający żadnego zysku. Udział we wspólnej produkcji kapitału i pracy w obydwu wypadkach jest jednakowy.

Udział ten jest określony, jak wiemy przez krańcowego uczestnika produkcji, np. krańcowego kapitalistę lub robotnika. Otrzymuje on tyle, ile jest wart jego wysiłek we wspólnej produkcji, nie więcej, ani nie mniej. Wtem znaczeniu niektórzy ekonomiści, przedewszystkiem J. B. Clark, mówią, że robotnik otrzymuje swój własny produkt; tyle, ile tej produkcji daje. Ten pogląd spotyka się czasami z podejrzeniem, że chce on przedstawić dzisiejszy ustrój jako taki, w którym niema wyzysku, w którym sprawiedliwe są podstawy rozdziału dochodu społecznego.

W takiem rozumowaniu tkwi nieporozumienie. Źródłem jego jest okoliczność, że miesza się teoretyczny problemat rozliczenia z problematem etycznym. Jasno wyodrębnia te rzeczy C. Landauer w następującem rozumowaniu. „Podstawą ekonomicznej teorji rozliczenia jest pytanie: jaka część wyniku produkcyjnego zawisła jest od rozporządzenia poszczególnym pierwiastkiem produkcyjnym, oznaczonym jakościowo i ilościowo? Etyczne rozliczenie musi wyjść z pytania: jakie ofiary ponieśli poszczególni ludzie lub klasy dla osiągnięcia wyniku produkcyjnego? Obydwa pytania nietylko różnią się od siebie, lecz niema między niemi wogóle żadnego ważnego łączącego węzła" [1]).

Możemy stanąć na stanowisku, że robotnik otrzymuje taką wartość, jaką on wnosi do wspólnej produkcji. Ale ta wartość jest określona przez stosunki rynkowe. I możemy równocześnie dążyć do zmiany podstaw tego określenia, uważać samą zasadę wymiany za niesprawiedliwą i zgodnie z tem dążyć do jej zmiany. Tych dążeń ani nie może poprzeć, ani też obalić teorja gospodarstwa społecznego, która zajmuje się tylko zjawiskami gospodarczemi. Mówi ona o tem, w jaki sposób odbywa się rozdział dochodu społecznego w danych warunkach, określonych w znacznej części przez pierwiastki pozagospodarcze, lecz nie wdaje się w ocenę podstaw społecznego ustroju.

4. Teorja ceny w zastosowaniu do zagadnienia rozdziału dochodu społecznego.

Stwierdziliśmy, że udział poszczególnych uczestników dochodu społecznego oznaczony jest przez krańcowego uczestnika w każdej kategorji uczestników dochodu społecznego, przez krańcowego robotnika, kapitalistę, przedsiębiorcę. Kształtowanie się ceny usług, które oddaje każdy z tych uczestników, odbywa się, jak widzieliśmy, w taki sam sposób, jak kształtowanie się ceny zwyczajnego towaru; tu bowiem wchodzą w grę elementy krańcowe (użyteczność i koszt produkcji). Wynikałoby z tego, że zagadnienie rozdziału dochodu społecznego byłoby tylko specjalnem zastosowaniem teorji ceny. Pogląd taki budzi wątpliwości u niektórych pisarzy. Według nich rozdział dochodu społecznego odbywa się według specjalnych, odrębnych zasad, przy których zastosowanie teorji ceny nie ma wielkiej aktualności. A niektórzy z nich twierdzą, że zagadnienie rozdziału dochodu społecznego nie może być wyjaśnione przez rozumowanie teoretyczno-ekonomiczne; ma to być problemat siły, a nie praw ekonomicznych.

Każde zwyczajne dobro gospodarcze ma cenę, która jest wypadkową różnych okoliczności. Zależy ta cena od rozmiarów i siły zapotrzebowania na nie, co oznaczamy zbiorowem pojęciem „użyteczności". Zależy od subjektywnych i objektywnych warunków, w których odbywa się jego produkcja, co znowu oznaczamy zbiorowem pojęciem

---

[1]) C. Landauer, Theorie der Verteilung. Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, 1928.

kosztu produkcji. Cena dobra jest oznaczona przez punkt, w którym krzyżuje się najniższa stosunkowo gotowość nabywcza na nie, która jeszcze wyraża się w jego nabyciu i stosunkowo najwyższe koszty, przy których jeszcze odbywa się produkcja. Jeżeli zapotrzebowanie wzrasta, to wtedy więcej wytwarza się dóbr, w pewnych wypadkach ich ceny na stałe się podnoszą. Jeżeli łatwiej i taniej można dobro produkować, cena jego się obniża. W każdym wypadku dobro gospodarcze jest czemś biernem; jest środkiem, który służy do innych celów, nasza wola, skrępowana częściowo przez niezależne od nas warunki świata zewnętrznego, określa, ile produkujemy danego dobra i jakie dobra produkujemy.

Inaczej do pewnego stopnia jest z uczestnikami rozdziału dochodu społecznego: z przedsiębiorcą, kapitalistą, pracownikiem najemnym. Wskazaliśmy już na to, że koszty produkcji kapitału są czemś odrębnem, że nie są jednostronnie określone przez zapotrzebowanie dóbr składających się na kapitał. Uwydatniliśmy bardzo mocno, że wbrew tendencjom szkoły klasycznej, nie znamy jakiegoś kosztu produkcji siły roboczej, określonego w tenże sam sposób, jak koszt produkcji dóbr materjalnych; podaż pracy zależy w bardzo znacznym stopniu od pierwiastków pozagospodarczych, których nie zdoła ogarnąć teorja. A zaś zysk przedsiębiorcy, we właściwem znaczeniu, nie mieści się już w granicach statyki gospodarczej, jest przejawem twórczości ekonomicznej, wyrazem ekonomicznego rozwoju.

Na tem nie koniec. Nie wystarczy wskazać na ograniczenia teorji gospodarstwa społecznego, o ile chodzi o zagadnienie rozdziału dochodu społecznego. Trzeba wskazać na specjalny charakter jego uczestników. Przedsiębiorcę, kapitalistę, robotnika nazywamy zwykle „ czynnikami produkcji". Wyraz ten jest o tyle szczęśliwie dobrany, że zawiera on głębszą treść, którą trzeba uwydatnić.

Cena każdego dobra zależy od ceny innych dóbr. Zysk przedsiębiorcy zależy od ceny pracy, od oprocentowania kapitału i naodwrót cena pracy zależy od zysku przedsiębiorcy i oprocentowania kapitału. Ale nie są to zwyczajne dobra, bierna wypadkowa oddziaływujących na nie okoliczności; są to *czynniki produkcji,* reprezentowane przez żywych ludzi, mających świadomość swoich interesów, walczących o cenę, którą one uzyskują. Przez to jeszcze zasady, które określają cenę, nie tracą swojego znaczenia; ale zastosowanie tych zasad odbywa się w swoisty sposób, którego nie zdoła wyjaśnić ogólna teorja ceny.

Przypatrzmy się „krańcowemu" robotnikowi. Według tego, jakie znaczenie dla produkcji ma jego praca, regulują się płace wszystkich innych robotników na danym rynku, których praca oczywiście przedstawia tę samą jakość. Pewna ilość przedsiębiorców zatrudnia krańcowych robotników, to znaczy takich, których praca dla ich przedsiębiorstwa nie przedstawia większego znaczenia, niż płacona za nią cena. Przypuśćmy, że produkcja w tych przedsiębiorstwach przestaje

się opłacać; zmniejszą one ilość zatrudnionych robotników i wtedy zwolnieni od pracy, jako armja rezerwowa, będą wywierali nacisk w kierunku obniżenia ceny pracy. Przypuśćmy, że w pewnych gałęziach produkcji wzrośnie zapotrzebowanie na pracę: przedsiębiorcy podniosą płace robotnicze, odpadną zaś ci, którzy nie są w możności płacenia więcej; podniesie się wówczas cena, płacona krańcowemu robotnikowi.

Wszystko dotychczas dzieje się tak, jak ze zwyczajnym towarem. Ale robotnicy, jako czynnik produkcji, mogą zrobić to, czego nie zrobią towary; doprowadzić do zniknięcia krańcowego robotnika, którego przedsiębiorca przyjmuje lub oddala, zależnie od zapotrzebowania, tak jak kupuje mniej lub więcej węgla lub rudy żelaznej. Oto robotnicy mogą wystąpić jako zorganizowana grupa, która stawia wspólne roszczenia, o ile chodzi o wysokość płacy. Nie zmienia się przez to w niczem znaczenie pracy w przedsiębiorstwach. Ale przedsiębiorca ma już do czynienia z czemś nowem, nie z poszczególnymi robotnikami, lecz z całością robotników w swojej fabryce, w całej gałęzi produkcji, nawet w całem państwie. Jeżeli praca jest towarem, to zaszła ta zmiana, że przedtem była niezliczona ilość aktów podaży tego „towaru", z których każdy występował osobno, obecnie zaś cała praca stanowi jeden „towar". Zmieniła się więc ekonomiczna kwalifikacja pracy i ta zmiana oddziaływa bardzo wydatnie na rozdział dochodu społecznego.

Mógłby ktoś jednak powiedzieć, że przecież cena pracy stanowi element kosztów produkcji, i że à la longue robotnicy nie potrafią nic więcej wymódz, choćby działali razem, jeżeli cena produktu, który powstaje przy udziale pracy, pokrywa tylko jego koszty produkcji. To prawda, ale trzeba się liczyć z faktem, że przedsiębiorcy już mają większe kapitały zaangażowane w swojej produkcji, że zupełne przerwanie jej naraża ich na zbyt wielkie straty; będą więc woleli zgodzić się na zwyżkę płacy i produkować przez jakiś czas przy pokryciu tylko bezpośrednich kosztów produkcji, a ze stratą ogólnych. Może się zdarzyć, że wymuszona zwyżka płacy doprowadzi do utrzymania się tylko mocniejszych przedsiębiorstw, które miały nadwyżkę ponad koszty. Słabsze znikną z rynku, a przez to zmniejszy się ilość robotników, zatrudnionych w produkcji.

Ale nie o to chodzi. Skutki walki o płacę, podjętej przez robotników mogą być najrozmaitsze. Zależy nam jednak na podkreśleniu tego aktywnego charakteru różnych uczestników produkcji. „Czynnik produkcji" nietylko w niej współdziała, lecz także walczy o swój udział, o rozdział nadwyżki, osiągniętej przez wspólną produkcję. Walkę tę mogą podjąć tak jak robotnicy, tak samo i kapitaliści, regulując podaż swojego kapitału; teoretycznie biorąc, i oni mogą strajkować. Walkę tę przyjmują przedsiębiorcy, organizując się, urządzając lokauty i t. d.

Rozdział dochodu społecznego nie odbywa się według jakichś praw naturalnych, działających bezwzględnie, których biegu nie jest w możności zakłócić zorganizowana ludzka wola. Każdy towar ma swoją cenę. Ale cena, którą uzyskują poszczególne czynniki produkcji, regulowana z jednej strony przez zapotrzebowanie, z drugiej przez koszt produkcji, zależy tem samem od woli tych czynników, które występują do walki w tych lub innych kombinacjach. Ogólne zasady, które określają cenę poszczególnych towarów, nie tracą swojej mocy w tych wszystkich wypadkach. Ale w ramach tych zasad mieści się zupełnie wygodnie ten fakt, że przez świadomą wolę poszczególnych czynników produkcji, przez ich organizację, zmienia się ich kwalifikacja, że np. pod tym wpływem dawny krańcowy robotnik, którego przedsiębiorca przyjmował i oddalał dowolnie, zostaje zastąpiony przez całą grupę robotników, która występuje jako jedna całość.

Teorja stwierdza te fakty, nie wdając się w ich etyczną i polityczno-ekonomiczną ocenę. Teorja np. nie potępia ani nie pochwala monopolu; bada, jak się kształtuje cena monopoliczna. Można być tego lub innego zdania o próbach, by zapomocą opodatkowania wpłynąć gruntownie na rozdział dochodu społecznego, np. by na tej drodze rozbić wielką własność ziemską. O celowości tych zamierzeń wyda wniosek praktyczny polityk i ekonomista, zajmie się niemi historyk gospodarczy. Dla teorji zaś np. wprowadzenie progresywnego podatku majątkowego na wielką własność oznacza tylko zwiększenie jej kosztów produkcji, zanik rentowności tych gospodarstw, który wywoła takie a takie skutki, o ile chodzi o ceny ziemi i produktów.

M. Tugan-Baranowsky wypowiedział pogląd następujący: „Rozdział środków produkcyjnych między różne grupy społeczne... jest bardzo skomplikowanym społecznym procesem, który ma jako swoje założenie wzajemną zależność różnych ekonomicznych i pozaekonomicznych czynników i którego wyjaśnienie dlatego wykracza daleko poza dziedzinę nauki gospodarstwa społecznego". [1]) To prawda. Ale ostatecznie każde zjawisko gospodarcze, jeżeli je obserwujemy we wszystkich jego związkach życiowych, zależy w mniejszym lub większym stopniu od pozagospodarczych czynników. Teorja nie podda ich szczegółowej analizie. Stwierdzi, że to pozagospodarcze czynniki oddziaływują na nasze sądy o użyteczności dóbr, na koszty produkcji. Znajdują one swój zewnętrzny wyraz w cenie towarów. Tam, gdzie zachodzą różne kombinacje tych cen, tam wkracza teorja. A zaś rozdział dochodu społecznego jest także problemem ceny, którą uzyskują poszczególne czynniki produkcji. Nie stanowi więc dziedziny, której progów ta teorja nie może przekraczać.

Wkracza ona wszędzie tam, gdzie mamy przed sobą grę sił ekonomicznych, gdzie mamy stosunek ilościowy między różnemi dobrami gospodarczemi, wyraźniej mówiąc, układ gospodarstwa spo-

---

[1]) M. Tugan-Baranowsky, Sociale Theorie der Verteilung, 1913, s. 8.

łecznego. Natomiast tam, gdzie w miejsce ruchów tego układu, określonych w sposób ilościowy na tle nieskrępowanego formalnie dążenia do osiągnięcia jak największego zarobku, wchodzi np. interwencja państwa, wchodzi prawo, zaopatrzone w przymusowe sankcje, tam już kończy się zakres badania teorji. Np. ceny maksymalne, wprowadzone przez państwo, nie przedstawiają dla teorji żadnego interesu; nie zdoła ona wykryć w ich stosowaniu jakichś stałych stosunków ilościowych między badanemi zjawiskami. Jeżeli np. przepis religijny wyłącza pewne towary z obrotu ekonomicznego, to teorja nie wyjaśnia ani genezy, ani skutków tego przepisu. Gdyby np. ustawodawstwo określiło cenę, którą otrzymuje każdy czynnik produkcji, wysokość stopy procentowej, taryfę płac i zarobek przedsiębiorców, to wtedy nie istniałby już zajmujący nas problemat, jak określa się udział poszczególnych czynników w rozdziale wspólnej produkcji. Wtedy byłoby wiadomem, wiele każdy z nich dostaje, wystarczyłoby zaznajomić się z odpowiedniemi przepisami. Ale takiego systemu nigdzie nie przeprowadzono w całości. Dlatego teorja ma się czem zajmować, nawet o ile chodzi o rozdział dochodu społecznego, w którym istotnie krzyżują się najrozmaitsze pozagospodarcze oddziaływania i na który tak silnie chce oddziaływać ustawodawstwo i polityka socjalna.

ROZDZIAŁ XI.

Wzajemna zależność czynników produkcji; rozwój i upadek gospodarczy.

1. Schemat rozdziału dochodu społecznego.

Gospodarstwo społeczne przedstawia się nam, jako ciągły proces wytwarzania przedmiotów gospodarczych. Na miejsce dawnych powstają nowe, i ten proces wciąż posuwa się naprzód. Wszystkie te przedmioty gospodarcze, wprawiane w ruch przez jednostki, dążące do zaspokojenia swoich potrzeb, pozostają w określonym stosunku ilościowym do siebie, mają cenę, są wzajemnie od siebie zależne. Tej zależności daliśmy wyraz przez schemat układu gospodarstwa społecznego, nakreślony w Rozdziale III. Dla uproszczenia wzięliśmy przykład możliwie najłatwiejszy, nie zajmowaliśmy się rodzajami dóbr, które w tym układzie uczestniczą. Obecnie doszliśmy już do pojęcia dochodu społecznego i jego uczestników: przedsiębiorcy, kapitału i pracy. By uwydatnić wzajemną zależność tych czynników, między które rozdziela się dochód społeczny, wypada nam uprzytomnić sobie tę zależność na przykładzie cyfrowym i badać stosunki ilościowe, zachodzące między temi czynnikami.

Ujmując w ten sposób całość gospodarstwa społecznego, całość zjawisk gospodarczych, wracamy do starych tradycji naszej nauki: do Tableau Economique Quesnay'a. Nie wynika z tego, że podzielamy fizjokraktyczny pogląd na krążenie bogactwa, na organizm ekonomiczny. Ale ten „obraz" stanowi pierwszą próbę syntetycznego ujęcia w sposób teoretyczny obrotu gospodarczego w gospodarstwie społecznem, która pozwala uwydatnić wzajemną zależność różnych czynników gospodarstwa społecznego i dochodów, które one otrzymują ze wspólnej produkcji. Bez posługiwania się podobnym schematem, trudno zdać sobie sprawę z typowych zmian, które zachodzą w gospodarstwie społecznem, z jego ruchów; trudno jest stwierdzić, jakiego rodzaju zmiany teoretycznie są możliwe.

Całość gospodarstwa społecznego możemy ująć z dwóch punktów widzenia: objektywnego i subjektywnego. Pod względem objektywnym gospodarstwo społeczne, obserwowane w ciągu pewnego okresu czasu, np. roku, przedstawia się jako proces, wytwarzający pewną masę dóbr gospodarczych. Jedne służą do zaspokojenia bezpośrednich potrzeb gospodarujących jednostek i znikają w konsumcji; drugie zaś zostają, jako przeznaczone do dalszej produkcji. A zaś z punktu widzenia subjektywnego, odróżniamy czynniki produkcji, otrzymujące dochód; między nie rozdzielają się te wszystkie dobra, które zostały wytworzone w ciągu danego okresu produkcyjnego.

Na początku tego okresu gospodarstwo społeczne rozporządza z jednej strony pewną siłą roboczą i konsumcyjną, a z drugiej zasobem dóbr, przeznaczonych do dalszej produkcji, względnie dobrami, które w tej produkcji mogą być użyte, krótko mówiąc, kapitałem. Przypuśćmy, że ogólna wartość tego kapitału wynosi 10.000.000 zł. Dalej ogólna wartość wszystkich dóbr, wyprodukowanych przy współudziale kapitalistów, robotników i przedsiębiorców wynosi 5.000.000 zł. W ciągu okresu produkcyjnego zużywa się kapitału za 3.000.000 zł. Ten zużyty kapitał trzeba zastąpić nowym; a więc czysty dochód społeczny wyniesie 2.000.000 zł. Dochód ten dzieli się między przedsiębiorców, kapitalistów i robotników. Pierwsi otrzymują np. 500.000 zł.; drudzy również 500.000 zł.; wreszcie robotnicy otrzymują 1.000.000 zł. Razem więc czysty dochód społeczny wynosi 2.000.000 zł.

Otóż zależnie od tego, co się dzieje z tym dochodem, na co on zostaje przeznaczony, mamy do czynienia z różnego rodzaju gospodarstwami, z różną ich ewolucją. Przypuśćmy najpierw, że cały ten dochód jest zużyty na konsumcję. Przedsiębiorcy wypłacają robotnikom ich płace, kapitalistom procent od kapitału. Robotnicy i kapitaliści nabywają za swój dochód dobra konsumcyjne od przedsiębiorców, ci ostatni również na konsumcję zużywają swój dochód. Kapitał jest w zupełności odnowiony. Ale ten kapitał nie powiększył się. Pod koniec okresu produkcyjnego gospodarstwo społeczne rozporządza taką samą sumą kapitału, jaką rozporządzało na jego początku.

Otóż ten wypadek wyraża znane nam gospodarstwo statyczne. Gospodarstwo to odnawia się w tej samej postaci w następujących po sobie okresach produkcyjnych, niema w niem zmiany. Zgodnie z tem, co przedtem było powiedziane o zysku przedsiębiorcy, możemy w tym przykładzie traktować dochód przedsiębiorców jako ich wynagrodzenie, jako ich płacę. Kapitaliści otrzymują dochód od kapitału, ale ten dochód, jak widzimy, zgodnie z założeniami gospodarstwa statycznego, jest zużyty w całości na konsumcję; kapitał nie powiększa się, ani nie zmniejsza. Jeżeli cały kapitał w naszym przykładzie przykładzie przynosi 500.000 zł. dochodu; a nie zmieniająca się jego wartość równa jest 10.000.000 zł., to wtedy oprocentowanie wynosi 5%.

Nie zmienia się w gospodarstwie statycznem również i siła robocza. Przyjmujemy zwykle, że ludność w tem gospodarstwie nie powiększa się ani nie wzrasta, że jest w zastoju. Możemy sobie coprawda wyobrazić, że zajdą zmiany w stanie ludności, które jednak nie naruszą stałej równowagi gospodarstwa społecznego. Np. ludność może się powiększyć, bez równorzędnego powiększenia się jej zdolności zarobkowej. Z braku nowych zatrudnień, nowi robotnicy nie znajdą pracy, albo też będą musieli dawni robotnicy podzielić się pracą z nowymi. Tak że ostatecznie na płacę roboczą przypadnie, jak dawniej, 1.000.000 zł. Wtedy zmniejszy się przeciętny dobrobyt jednostki. Trudno jednak wyobrazić sobie poważniejsze zmiany ludności, któreby nie wywołały wstrząśnienia równowagi gospodarstwa społecznego.

Przejdźmy do innego wypadku. Oto czysty dochód społeczny, wynoszący 2.000.000 zł., nie jest przeznaczony w całości na konsumcję. Kapitaliści, którzy są równocześnie przedsiębiorcami lub robotnikami, przeznaczają na powiększenie kapitału cały dochód z niego. Odpowiednio do tego gospodarstwo społeczne, poza wytworzeniem za 3.000.000 zł. dóbr, przeznaczonych na zastąpienie zużytego kapitału, wytwarza za 500.000 zł. dóbr produkcyjnych, których przedtem nie było. A więc na początku okresu produkcyjnego kapitał miał wartość 10 miljonów złotych, obecnie ma wartość 10,5 miljonów. Zaszedł fakt rozwoju gospodarczego. Wzmogły się siły produkcyjne społeczeństwa.

Żadna zmiana w układzie gospodarstwa społecznego nie może być zmianą jednostronną. Powiększenie się kapitału produkcyjnego musi wywołać odpowiednie przeobrażenia konsumcji, oddziałać na udział, przypadający na robotników. Wypadnie nam niebawem zająć się dokładniej rodzajem tych wzajemnych oddziaływań zmian w dochodach poszczególnych czynników produkcji. W tej chwili należy jeszcze wskazać na trzeci typ zmian ogólnych, mieszczący się w ramach gospodarstwa dynamicznego, lecz nie oznaczający rozwoju gospodarczego, a jego upadek.

Przypuśćmy, że w następującym z kolei okresie produkcyjnym skutkiem tych lub innych przyczyn, np. klęsk żywiołowych, wojny, przewlekłych konfliktów społecznych i t. d. zmniejszyła się produkcja. Ogólne jej rozmiary nie wynoszą już 5 miljonów złotych, z czego szło 3 miljony na zastąpienie zużytego kapitału, 2 miljony na konsumcję względnie na nowy kapitał, lecz wartość całej produkcji wynosi 4.200.000 zł., a więc mniej o 800.000 zł. Możliwe są, teoretycznie biorąc, następujące dwa wypadki: albo zużyty kapitał zostanie w całości odnowiony, albo też kapitał zmniejszy się i gospodarstwo społeczne będzie rozporządzało niższym kapitałem pod koniec okresu produkcyjnego. W pierwszym wypadku przeznaczy się tak jak i przedtem, 3 miljony zł. na zastąpienie zużytego kapitału, a natomiast w rozdziale czystego dochodu społecznego przypadnie:

na kapitalistów	300.000	zamiast	500.000
na przedsiębiorców	300.000	„	500.000
na robotników	600.000	„	1.000.000
Razem	1.200.000	zamiast	2.000.000 zł.

Wypadek taki jest mało prawdopodobny. Nie można zmniejszyć gwałtownie stopy życiowej, zredukować konsumcji. Prawdopodobniejszym jest wypadek drugi, w którym zmniejszenie się ogólnej produkcji dotknie zarówno tę część, która jest przeznaczona na zaspokojenie bezpośrednich potrzeb, jak i odnowienie dawnego kapitału. Np. nie odnowi się dawnego kapitału w całości, a tylko w wysokości 2,5 milj. zł.; wówczas kapitał zmniejszy się o 0,5 miljona, a zaś o pozostałe 300.000 zł. zmniejszy się konsumcja.

Będzie to oznaczało wyraźny ubytek sił produkcyjnych. Na końcu okresu produkcyjnego kapitał będzie miał wartość 9,5 milj. zamiast 10 miljonów złotych.

Wypadek ten nie jest fikcyjny. Fikcją teoretyczną jest kompletny zastój gospodarczy; rzeczywistością jest zarówno rozwój, jak i upadek gospodarczy. Znamy społeczeństwa, w których kapitał się zmniejsza; mówimy o nich, że one zjadają swój kapitał. Znane nam są całe okresy dziejowe, jak np. okres wielkiej wojny, w ciągu których w całym szeregu społeczeństw następuje zmniejszenie się kapitału. Problem upadku gospodarczego w równym stopniu interesuje teorję, jak i problem gospodarczego rozwoju. Oczywiście, że teorja ogranicza się do wskazania czysto gospodarczych zjawisk, w których wyraża się zarówno rozwój, jak i upadek gospodarczy. Nie sięga do ostatecznych przyczyn, które wywołują te zmiany, nie zajmuje się najrozmaitszemi pozagospodarczemi zjawiskami, które im towarzyszą. Dla nas gospodarstwo społeczne przedstawia się jako szereg czynników, które pozostają we wzajemnej zależności, wyrażonej w sposób ilościowy. Badamy, na czem zasadza się równowaga tych czynników, na czem polega jej zmiana.

2. Równowaga dóbr produkcyjnych i konsumcyjnych; praca produktywna i nieprodukływna.

Produkcja dostarcza nam wspomnianych dwóch rodzajów dóbr: jedne bezpośrednio zaspokajają nasze potrzeby, służą do konsumcji teraźniejszej, drugie mają dla nas pośrednie znaczenie, służą do konsumcji przyszłej. O tem, w jakim stopniu wytwarzane są jedne i drugie, rozstrzyga zapotrzebowanie na nie, rozstrzyga wola jednostek gospodarujących i warunki, w których odbywa się działalność wytwórcza. Musi jednak zachodzić równowaga między produkcją dóbr jednych i drugich; w jej zwichnięciu wyrazić się może upadek gospodarczy.

Przypuśćmy, że gospodarstwo społeczne wytwarza w swoim okresie produkcyjnym, tak samo, jak przedtem, różnych dóbr na su-

mę 5 miljonów złotych. Ale zmienia się proporcja między ich rodzajami. Oto zamiast wytworzyć za 3 miljony złotych dóbr, przeznaczonych na zastąpienie zużytego kapitału, a za 2 miljony złotych dóbr nowych, które mogą być w całości lub w części zużyte w konsumcji, wytwarza się w nowym okresie dóbr konsumcyjnych za 3 miljony, a dóbr, zastępujących dawny kapitał, za 2 miljony. Po upływie okresu produkcyjnego gospodarstwo społeczne będzie uboższe w kapitał. Przystępuje więc do nowego okresu produkcyjnego z mniejszym zasobem sił produkcyjnych. Bieżące potrzeby jego będą już słabiej zaspokojone, chyba że zechce znowu zaczerpnąć z nagromadzonego w poprzednich latach kapitału i utrzymać za tę cenę swoją konsumcję na dawnym poziomie. Przez pewien czas może więc nie zmniejszać się produkcja ani konsumcja, może nie być zewnętrznych, łatwo uchwytnych oznak upadku gospodarczego, ale to długo nie potrwa. Gospodarstwo, którego kapitał się zmniejsza, dojdzie wcześniej czy później do skurczenia swojej aktywności ekonomicznej.

Mielibyśmy więc obraz postępującego naprzód upadku gospodarczego. Upadek ten nie musi być wywołany przez zewnętrzne przypadkowe okoliczności, lecz może być niejako wewnętrznym, ewolucyjnym procesem tego gospodarstwa. Wyrazi się on w ramach następujących. Oto produkcja ulega przeobrażeniu. Wyobraźmy sobie, że w danem społeczeństwie państwo rozszerza ogromnie swoją działalność. Powiększa liczbę żołnierzy, urzędników, zakłada coraz więcej szkół, teatrów, muzeów. Równocześnie wzrastają potrzeby kulturalne ludności: wzmaga się konsumcja mięsa, alkoholu, tytoniu, bielizny i różnych artykułów zbytku. Ale dzieje się to w tem tempie, że niema pieniędzy na uzupełnienie taboru kolejowego, na jego konserwację, że wycina się lasy w szybszym stopniu, niż to odpowiada naturalnemu przyrostowi masy drzewnej. Zasoby ziemi nie są dostatecznie odnawiane, przechodzi się do bardziej ekstensywnych form uprawy roli. Albo też może się zdarzyć, że warsztaty produkcyjne nie zmniejszają swojej siły wytwórczej, lecz wzrost konsumcji odbywa się za cenę kredytu, który dane gospodarstwo społeczne zaciąga u innych gospodarstw. Żyje to gospodarstwo na kredyt, co jest równoznacznem ze zmniejszeniem się jego majątku.

Społeczeństwo może w tych warunkach pracować bardzo intensywnie i dodatnio nad swoim społecznym i kulturalnym rozwojem. Jego duchowa i nawet materjalna cywilizacja, wyrażająca się we wzroście i w lepszym rodzaju potrzeb, może się podnosić; mimo to ten postęp w innych dziedzinach jest okupywany przez gospodarczy upadek. Zewnętrznie biorąc, niema ani bezrobocia, ani skrócenia czasu pracy, ani też nie słabnie jej wydajność. Mimo to ubożeje gospodarstwo społeczne.

Dzieje się tak dlatego, że cała masa ludzi — przedsiębiorców i robotników — która przedtem była zajęta w odnawianiu zużytego kapitału, która ten kapitał nawet pomnażała, obecnie zwraca się ku pro-

dukcji dóbr konsumcyjnych. Czasami ta tendencja wyraża się w przeobrażeniu produkcji, która wymagała kapitału, wolno się amortyzującego, na produkcję, która już stosunkowo rychlej osiągnie swój cel i dostarczy dóbr konsumcyjnych. Np. zamyka się fabrykę maszyn lub mostów, a robotnicy z niej zwolnieni znajdują zajęcie przy wyrobie tytoniu lub wódek. Spirytus, który przedtem szedł na cele przemysłowe, dzisiaj służy w całości do bezpośredniej konsumcji. Skład fabryczny przebudowuje się na kinematograf, a warsztat reparacyjny narzędzi na administrację dziennika lub biuro państwowe.

Nawet w tych warunkach nie musi się zmniejszać suma zgromadzonych oszczędności. Ale zmieniają one swój kierunek. Przedtem lokowano je w dalszej produkcji, dzisiaj rozwinął się kredyt konsumcyjny. Przedtem wolne kapitały ściągali do siebie przedsiębiorcy, którzy przeprowadzali meljoracje rolne, zakładali nowe fabryki, budowali nowe linje kolejowe; dzisiaj pożyczają niektóre warstwy, by bez wzmożenia swojej zdolności produkcyjnej podnieść swoją stopę życiową, pożycza miasto na zakładanie parków i zwierzyńców, państwo na gmachy reprezentacyjne lub nowe urzędy.

Rezultat jest następujący: została zwichnięta równowaga między *działalnością gospodarczą, skierowaną ku zastąpieniu zużytego kapitału względnie ku wytworzeniu nowego, a działalnością, wytwarzającą środki, służące do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb.* A jeżeli zechcemy wrócić do terminologji, której używała szkoła klasyczna, a która została porzucona, powiemy: została zwichnięta równowaga między pracą produktywną a pracą nieproduktywną.

To odróżnienie, niegdyś głośne, nie znalazło łaski u późniejszych ekonomistów. Zarzucono je niemal zupełnie. Wskazywano na to, że niepodobna jest przeprowadzić linji granicznej między różnemi rodzajami pracy, że brak jest kryterjów, któreby pozwoliły określić z całą ścisłością, jakiego rodzaju praca ma charakter produktywny. Istotnie trudno jest np. oprzeć się na tem kryterjum, że za pracę produktywną będzie się uważało pracę, znajdującą swój wyraz w zewnętrznych dobrach gospodarczych, „embodied in material objects", a wszelką inną pracę za nieproduktywną. W takim razie dentysta, który wprawia sztuczne zęby, byłby pracownikiem produktywnym, a zaś lekarz, który tylko przepisuje sposób życia, byłby nieproduktywnym.

Chodzi tu o co innego. Możemy nazwać poprostu pracą produktywną wszelką pracę, która wytwarza dobra, przeznaczone do dalszej produkcji; a zaś pracą nieproduktywną byłaby praca, która wytwarza dobra, służące bezpośrednio do konsumcji. Takie określenie pozwoli nam na to, by uniknąć różnych nieporozumień. Nie powiemy, że racjonalne gospodarowanie wymaga zupełnego zaniku, albo nawet zredukowania do ciasnych granic pracy nieproduktywnej. Jedna praca bez drugiej nie może istnieć. Jeżeli wzmagamy kapitał, to jednocześnie powiększamy pole pracy nieproduktywnej. Celem działalności go-

spodarczej jest zaspokojenie naszych potrzeb, jest konsumcja. Nie możemy za ostateczny cel człowieka uważać powiększania kapitału.

Celem gospodarowania jest konsumcja, to prawda. Ale trzeba pamiętać także o przyszłej konsumcji, nietylko o teraźniejszej. Gospodarstwo społeczne nie trwa rok jeden, ani nawet lat dziesięć. Jednostka, która wie, że za kilka lat umrze, a nie ma ochoty nikomu zostawić swojego majątku, postąpi logicznie, jeżeli zajmie się intensywnem zużyciem swoich zasobów, jeżeli cały swój kapitał przeznaczy na konsumcję. Ale inaczej postępuje ogół jednostek gospodarujących, inaczej rzecz ta się przedstawia w gospodarstwie społecznem. Jeżeli stwierdzimy w niem, że konsumcja wzrasta kosztem odnawiania się kapitału, wtedy mówimy o upadku gospodarczym, o zwichnięciu równowagi między pracą produktywną a nieproduktywną.

Można być zdania, że usługi, oddawane przez zawody, zaliczane do nieproduktywnych, przedstawiają najwyższe wartości życiowe; kapłan, uczony, artysta, nauczyciel, ci wszyscy mieszczą się w tej kategorji. Ale osiągnięcie celu jest zawisłe od środków, któremi się rozporządza, a gdy tych środków zabraknie, to i cel życia nie będzie urzeczywistniony. Niektóre prace nieproduktywne mają bezpośrednie znaczenie dla zachowania i zabezpieczenia kapitału, rozwoju dalszej produkcji — np. praca sądów i policji. Ale nikt nie będzie twierdził, że większe zapotrzebowanie na usługi, oddawane przez sądy i policję, jest wyrazem rozwoju produkcji. Gdy potrzeba więcej policjantów, to oznacza, że pogarszają się warunki produkcji: większy nakład na ten cel oznacza zwiększenie się kosztów. A tymczasem wzrost zapotrzebowania na szyny kolejowe lub maszyny jest dowodem, że kapitał wzrasta.

Istnieją różne rodzaje pracy nieproduktywnej. Między niemi również wytwarza się pewna równowaga, której zwichnięcie może wywołać zmniejszenie się reprodukcji kapitału. Przypuśćmy, że z pośród 2 miljonów pracowników, 1 miljon zajęty jest pracą produktywną, a drugi pracą nieproduktywną — ten drugi miljon dzieli się w ten sposób, że 700.000 pracowników wytwarza bezpośrednie materjalne dobra konsumcyjne (żywność, odzież i t. d.), 100.000 oddaje społeczeństwu usługi duchowe (księża, nauczyciele, artyści i t. d.), a 200.000 stanowią państwowi pracownicy, cywilni i wojskowi. Przypuśćmy dalej, że państwo powołuje pod broń nowych 100.000 żołnierzy z pośród pracowników prywatnych, z których część wytwarza dobra konsumcyjne. Wtedy powinnaby się zmniejszyć produkcja dóbr konsumcyjnych, powinno się wytworzyć z braku rąk roboczych mniej żywności, odzieży i t. d. Ale zmniejszenie konsumcji nie przychodzi tak łatwo, tembardziej, że żołnierze, zmobilizowani przez państwo, będą mieli swoje zapotrzebowanie. Otóż wtedy przesunie się pewną ilość pracowników, zajętych dotychczas w reprodukcji kapitału, do produkcji bezpośrednich dóbr konsumcyjnych. Zaniedba się meljoracji, naprawy dróg, zalesiania przestrzeni, na których las wycięto, zaniecha się

nowych wierceń. Natomiast nie ograniczy się wytwarzania dóbr konsumcyjnych, gdyż one odpowiadają bardzo silnym potrzebom.

Zagadnienie równowagi różnych kierunków produkcji może wystąpić w gospodarstwie społecznem w najrozmaitszych postaciach. Oto jeszcze jeden przykład. Jakiś kraj ma bierny bilans handlowy. Bierność tę uważa się za poważne niebezpieczeństwo dla jego przyszłości, czy to ze względów walutowych, czy też politycznych. Wtedy polityka ekonomiczna tego kraju, o ile ożywiona ona jest chęcią wpływania na kierunek produkcji, przeprowadzi pewną klasyfikację wytwórczości krajowej; uzna pewne działy za bardziej pożyteczne z punktu widzenia zrównoważenia bilansu handlowego. Np. może to wpłynąć na kierunek, w którym się prowadzi politykę inwestycyjną. Gdyby bierność bilansu nie wchodziła w rachubę, to wtedy każda inwestycja byłaby uważana za pożyteczną. Ale między niemi będą takie, które wymagają importu obcych surowców, względnie pochłoną krajowe produkty, nadające się dobrze do eksportu. Skutkiem tych inwestycji pogorszy się bilans handlowy. I z tego punktu widzenia nie uzna się ich za produktywne.

Kryterja, na podstawie których przeprowadzi się klasyfikację różnych kierunków pracy gospodarstwa społecznego, mogą być najrozmaitsze, trudno tu w nie wchodzić. Trzeba jednak zrozumieć, że na całość gospodarstwa społecznego nie można patrzeć tak, jak się patrzy na indywidualne gospodarstwo. Teorja zajmuje się każdą działalnością gospodarczą, nie pyta o jej kierunek, gdy chodzi np. o wyjaśnienie zjawiska ceny. Gdy jednak bada ruchy całego gospodarstwa społecznego, jego wstrząśnienia i bardziej gruntowne przeobrażenia, to ta teorja dojdzie do wniosku, że nie każda działalność gospodarcza ma jednakowe znaczenie dla tej całości. Odróżniając kategorje dóbr, np. dobra konsumcyjne i produkcyjne, musi się na właściwem miejscu zastanowić nad problemem ich równowagi. Zajmowała nas zgodnie z tem sprawa zwichnięcia równowagi między wytwarzaniem dóbr produkcyjnych a konsumcyjnych na korzyść tych ostatnich — co prowadzi do upadku gospodarczego. Obecnie przejdźmy do zilustrowania, na czem zasadza się rozwój gospodarczy.

3. Nagromadzanie się kapitału, jako wyraz rozwoju gospodarczego.

Czysty dochód społeczny dzieli się między typowych uczestników produkcji — przedsiębiorców, kapitalistów i robotników. W schemacie, którym wciąż się posługujewy, przypada po 500.000 na pierwsze dwie grupy, a 1 miljon na trzecią. Ten rozdział dochodu społecznego możemy rozpatrywać z najrozmaitszych stanowisk. Możemy np. z punktu widzenia polityczno-ekonomicznego poddać go krytyce i powiedzieć, że jest on niesprawiedliwy, że krzywdzi robotnika, a nadmierne zyski zostawia przedsiębiorcom. Możemy być zdania, że dochód z kapitału jest zbyt niski i nie zachęca dostatecznie do dalszego jego gromadzenia. Ale, jeżeli

na te rzeczy patrzymy z punktu widzenia teoretycznego, to będzie nas interesowało przedewszystkiem, na co ten dochód społeczny jest zużywany; czy obraca się go w całości na konsumcję, czy też w części także i na wytworzenie nowego kapitału, który nową produkcję powołuje do życia. W pierwszym wypadku mamy zastój, a w drugim rozwój gospodarczy.

Z tego stanowiska mniej nas interesuje, wiele w ogólnym rozdziale dochodu społecznego przypada na poszczególne czynniki produkcji. Nie troszczymy się o to, czy np. skutkiem powiększenia się kapitału nie przęsunie się zbytnio równowaga społeczna na korzyść warstwy kapitalistycznej. Tembardziej może nas to nie interesować, że przecież kapitał nie jest monopolem jednej warstwy społecznej; wystarczy zapoznać się ze stosunkami północno-amerykańskiemi, by się o tem przekonać. Dla nas „kapitalistą" z punktu widzenia teoretycznego jest także i robotnik, który część swojej płacy lokuje w banku lub papierach wartościowych.

Ten punkt widzenia, który podkreśla mocno znaczenie kapitalizacji jako wyrazu rozwoju gospodarczego, eo ipso zwraca się przeciw nadmiernemu rozwojowi konsumcji. Tymczasem dość często słyszy się argument, że w interesie rozwoju gospodarczego jest właśnie rozwój konsumcji, jest wzmożenie siły nabywczej jak najszerszych warstw ludności; gdy konsumcja się zmniejszy, to wtedy zmniejszy się stan zatrudnienia i przez to zmniejszy się i produkcja.

Ale czy powiększenie się kapitału prowadzi naprawdę do jakiegokolwiek zmniejszenia się tempa produkcji? Przypuśćmy, że z czystego dochodu społecznego, który wynosi w naszym przykładzie 2 miljony złotych, w poprzednim okresie nie przeznaczono nic na oszczędności, a wszystko na konsumcję; a zaś w okresie następnym całe pół miljona przeznaczy się na oszczędności. Otóż pod wpływem zmiany dyspozycji dochodem społecznym, produkcja bynajmniej się nie zmniejszy, a tylko zmieni swoje kierunki. Ci nowi kapitaliści nie zakopią w ziemi tego pół miljona złotych. Oni dostarczą go gospodarstwu do dalszej produkcji. Ponieważ pod wpływem wzrostu ducha oszczędnościowego zmniejszy się zapotrzebowanie na dobra konsumcyjne, produkować się zacznie, w większym niż dotychczas stopniu, trwałe dobra produkcyjne. Zacznie się robić inwestycje, budować drogi, mosty, koleje, nowe fabryki. Mniejszy będzie popyt za jedwabiem, winem, piwem, tytoniem, a większy za surowcem żelaza i węglem. Oczywiście, gdyby taka zmiana zapotrzebowania wystąpiła nagle, gdyby raptownie społeczeństwo ogarnął jakiś szał oszczędnościowy, to zaszłyby wielkie wstrząśnienia, gałęzie produkcji, dostarczające gotowych artykułów konsumcyjnych, popadłyby w przesilenie. Ale to przesilenie miałoby charakter przejściowy.

Wzrost kapitału oznacza rozwój gospodarczy w tem znaczeniu, że gospodarstwo społeczne ma w przyszłości więcej środków do zaspokojenia swoich potrzeb, ich pokrycie staje się obfitszem i łatwiejszem.

Kapitał, który przybył, odnawia się w następnych okresach produkcyjnych razem ze starym kapitałem, nagromadzonym już od lat wielu. Stopniowo wzrasta znaczenie nagromadzonego kapitału, a maleje względne znaczenie pracy ludzkiej. Wystarczy zdać sobie sprawę z tego, wiele np. koni mechanicznych przypadało na mieszkańca Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej 100 lat temu, a ile przypada dzisiaj, by nie mieć żadnej wątpliwości co do tego, na czem zasadza się rozwój gospodarczy.

Na rozdział dochodu społecznego między różne czynniki produkcji należy patrzeć z tego stanowiska, jaką zdolność i gotowość kapitalizacyjną reprezentują te różne czynniki. Jeżeli dochód społeczny wzrasta, to szanse dalszego wzrostu tego dochodu są tem większe, im więcej z tej nadwyżki dochodu dostanie się do rąk ludzi, którzy nie zużyją jej w natychmiastowej konsumcji, lecz obrócą ją na powiększenie kapitału. Bo wówczas gospodarstwo społeczne będzie wyposażone lepiej w różne narzędzia i zasoby produkcji. Można pragnąć, by podniósł się dochód społeczny warstw najuboższych, których utrzymanie jest nędzne. Ale należy liczyć się z faktem, że ta warstwa podniesie swoją skalę życiową, a nie będzie miała możności oszczędzania, albo będzie ją miała w bardzo małym stopniu. Bezpośrednio, przez brak zdolności kapitalizacyjnej, nie będzie ona czynnikiem rozwoju gospodarczego.

Amerykański ekonomista Newcomb dawno już na te fakty zwrócił uwagę, twierdząc, że z dwóch krajów, które mają równy dochód społeczny (dywidendę narodową), kraj, który ma nieliczną warstwę bogatych i nie ma warstwy średniej, zaoszczędzi więcej, niż kraj, który ma liczną warstwę średnią a nie ma warstwy bogatych ludzi. Nie można tego twierdzenia brać zbyt dosłownie, ale nie jest ono błędnem.

Wyobraźmy sobie dwa kraje. W jednym 100 ludzi bardzo bogatych ma po 1 miljonie dochodu rocznego, razem 100 miljonów złotych. W drugim zaś jest 10.000 ludzi, którzy mają po 10.000 dochodu, co daje również 100 miljonów złotych. Otóż jest rzeczą jasną, że caeteris paribus w tym pierwszym kraju więcej zostanie oszczędności z owych 100 miljonów, aniżeli w drugim. Człowiek bardzo bogaty zazwyczaj nie wydaje całego swojego dochodu na bieżące potrzeby. Historja fortun i życia wielkich miljonerów amerykańskich dowodzi, że ich majątki dlatego między innemi tak szybko wzrastały, iż konsumowali oni drobną część swojego dochodu. Człowiek średniozamożny ma potrzeby właściwe klasie społecznej, do której należy. Oszczędza często, ale nie może w zwyczajnych warunkach oszczędzić większości swojego dochodu. Oszczędność jest zazwyczaj dodatkową funkcją jego gospodarstwa. A natomiast u jednostki, która zarabia miljony rocznie, oszczędność staje się niejako jej główną funkcją. Możemy nad tem ubolewać, że bogactwo skupia się w nielicznych rękach; że daje ono poszczególnym jednostkom zbyt wielki wpływ na życie narodu;

że potęguje antagonizmy społeczne, budzi wśród innych warstw niepokój. Ale nie zdołamy temu zaprzeczyć, że miljarder, który walną część swojego dochodu rocznego lokuje stale w nowej produkcji, spełnia dodatnią funkcję społeczną: dostarcza jej nowego kapitału, a przez to otwiera możność nowych zatrudnień pracy, ułatwia rozwój przedsiębiorczości, która znajduje łatwo na rynku potrzebne jej środki.

Przypuśćmy np. że w jakimś kraju inwestycje są niedostatecznie rozwinięte. Państwo, by je pobudzić, podwyższa podatki i w ten sposób gromadzi kapitały, potrzebne do nowej produkcji. Przypuśćmy jednak, że kapitalizacja w innym kraju jest dostateczna. Wtedy państwo nie będzie potrzebowało nakładać podatków, by zbudować nowe linje kolejowe, bo zajmie się tem prywatny kapitał. Prawda, że w przyszłości ten kapitał będzie z tego czerpał dochody. Gdy one okażą się nadmierne, wtedy zajmą się tem władze skarbowe. Ale bezpośrednio w omawianym wypadku zadanie, które w ostateczności bierze na siebie państwo, bo wymagają tego względy publiczne, spełnione zostaje przez prywatny kapitał, który gromadzi się w dostatecznej obfitości.

Spojrzyjmy na to samo zagadnienie z innej strony. Dwa miljony dochodu społecznego, dzielą się, w naszym przykładzie, w ten sposób, że po $^1/_2$ miljona przypada na przedsiębiorców i kapitalistów, a 1 miljon na robotników. Z tego zużywa się $^1/_2$ miljona na nowy kapitał; kapitaliści i przedsiębiorcy połowę swojego dochodu czystego lokują w nowej produkcji. Stałe powiększanie tej produkcji jest konieczne ze względu na to, że wzrasta ludność w tem gospodarstwie społecznem; gdyby kapitał się nie powiększał, pauperyzacja czyniłaby postępy. Otóż przypuśćmy, że po pewnym czasie powiększa się znacznie udział robotników w rozdziale dochodu społecznego. Przez wytrwałą walkę doprowadzili oni do tego, że otrzymują nie połowę, ale $^3/_4$ całego dochodu społecznego; na kapitalistów i przedsiębiorców przypada po jednej ósmej. Przedtem te dwie ostatnie grupy lokowały połowę swojego dochodu w nowej produkcji. Obecnie nie będą tego robiły, bo im zabrano połowę ich dochodu; nie mieliby z czego zaspokoić bieżących swoich potrzeb. Nasuwa się więc pytanie, czy te $^1/_2$ miljona złotych, które obecnie otrzymują dodatkowo robotnicy, będą obrócone w całości na konsumcję, czy też tak jak przedtem, przeznaczy się je na nowy kapitał?

Prawdopodobniejszą jest pierwsza ewentualność. Robotnicy podniosą swoją skalę życiową. Nie będą chcieli, czy nie będą mogli, przeznaczyć na oszczędność tych sum, o które powiększył się ich dochód. A wtedy kapitał w gospodarstwie społecznem przestanie się powiększać. Wzmoże się bezpośrednia konsumcja, będzie się więcej produkowało dóbr konsumcyjnych aniżeli produkcyjnych i nastąpi zastój gospodarczy.

Oczywiście przykład powyższy jest zbyt jaskrawy. Ale jeżeli obserwujemy np. powojenne stosunki gospodarcze, to w niektórych krajach, w których widoczne są objawy zastoju, o ile chodzi o groma-

dzenie się nowego kapitału, trudno nie dopatrywać się źródeł względnego zubożenia w przesunięciu się rozdziału dochodu społecznego z jednych warstw do drugich; mianowicie zmalały dochody warstw o dużej zdolności kapitalizacyjnej, a wzrosły dochody warstw, które tej zdolności nie mają, które konsumują cały, lub prawie cały swój dochód. Np. właściciele domów, z których nie wszyscy żyją z czynszu, mogli budować nowe domy, względnie lokować swój dochód w przemyśle, handlu i t. d.; przeciętny lokator, choć płaci czynsz niski, nie ma tej zdolności kapitalizacyjnej.

Nie można jednak tak rozumować, że zdolność kapitalizacyjna jest właściwością niektórych tylko warstw społecznych, a inne, np. ludność robotnicza, są niej zawsze pozbawione. Im mniejszy jest w gospodarstwie społecznem odsetek ludzi, którzy mają dochód, ledwo wystarczający na niezbędne utrzymanie, tem szersze są możliwości kapitalizacji. Bardzo ciekawa książka Th. N. Carvera p. t. „The Present Economic Revolution in the United States", przytacza wiele dowodów na to, jak olbrzymia w ostatnich czasach jest zdolność kapitalizacyjna robotnika amerykańskiego, jak znaczny procent kapitału, ulokowanego w największych przedsiębiorstwach, jest już w rękach robotników. I nie ulega wątpliwości, że między wysokiemi płacami robotniczemi w Stanach Zjednoczonych, a wzrostem oszczędności robotniczych istnieje wzajemna zależność: wysokie płace umożliwiają oszczędzanie, a zaś oszczędności robotnicze umożliwiają wysokie płace, gdyż dostarczając nowego kapitału do produkcji, wzmagają popyt za siłą roboczą.

Rozwój gospodarczy można w rozmaity sposób pojmować i z różnych stron go rozpatrywać. Jeżeli jednak poszukamy jego najogólniejszego wyrazu, to nie znajdziemy innego kryterjum, jak powstawanie nowego kapitału. Gdy tego faktu niema, to jest albo zastój gospodarczy, albo, gdyby nawet kapitał utrzymywał się w dawnych rozmiarach, ale ludność wzrastała, zjawia się pauperyzacja.

4. Wzrost konsumcji w związku ze wzrostem kapitału.

Posługujemy się wciąż przykładem, że kapitał wzrasta o $^1/_2$ miljona złotych, a konsumcja utrzymuje się na dawnym poziomie. Przykład ten okazałby się nieścisły, gdybyśmy go powtarzali po kilka lub kilkanaście razy. Np. mielibyśmy początkowy kapitał w wysokości 10 miljonów złotych; na konsumcję z czystego dochodu społecznego zużyto $1^1/_2$ miljona, a na nowy kapitał $^1/_2$ miljona złotych. W drugim z kolei okresie kapitał początkowy wynosi 10,5 miljona, powiększa się o nowe $^1/_2$ miljona do 11 miljonów, a na konsumcję wciąż obraca się tylko $1^1/_2$ miljona złotych. A la longue nie da się utrzymać tej proporcji, gdyż nowy kapitał, wcześniej czy później, zacznie wytwarzać nowe dobra konsumcyjne. A więc konsumcja musi się powiększyć, gdyż w przeciwnym razie kapitał byłby bezużyteczny.

Kapitał, zużyty w produkcji, służy do tego, by jego kosztem przygotować nowe ziemie pod uprawę, by wydobyć surowiec żelaza, z którego odleje się szyny kolejowe, by zbudować nowe drogi, po których będzie się przewoziło towary i ludzi. Niekiedy inwestycja kapitału jest obliczona na długie lata. Czasami np. budowa kanału trwa lat kilkanaście, zanim kanał będzie dostępny dla żeglugi. Przez kilkanaście lat ten kapitał, obrócony na budowę kanału, nie będzie przynosił żadnego dochodu, ani też nie będzie zaspokajał żadnych bezpośrednich potrzeb. Ale wcześniej czy później każdy surowiec przeobrazi się na dobro produkcyjne, każda maszyna, choćby służyła do wyrobu innych maszyn, skraca odległość, dzielącą wysiłek produkcyjny od konsumenta. Celem produkcji jest zawsze konsumcja, teraźniejsza lub przyszła. Ten cel osiągają wszelkie nakłady kapitału, choćby nawet były tego rodzaju nakładami, że z nich korzystać będą dopiero przyszłe pokolenia. Trudno jest gromadzić dobra produkcyjne w ten sposób, by ten proces nie miał swojego naturalnego zakończenia we wzmożonej konsumcji.

Innego zdania są niektórzy pisarze, jak np. M. Tougan-Baranowsky. Według niego „popyt za środkami produkcji stwarza rynek identyczny z tym, który stwarza popyt za dobrami konsumcyjnemi i w następstwie tego żadne zmniejszenie się stosunku przedmiotów konsumcyjnych nie może skrępować zbytu produkcji kapitalistycznej". Zdaniem tego pisarza, kiedy kapitaliści chcą powiększyć swoją produkcję, gromadzą kapitał i zatrudniają robotników w wytwarzaniu środków produkcji. Robotnicy, zamiast wytwarzać środki żywności, ubrania, wytwarzają maszyny, budują koleje, wiercą kopalnie. Gdy maszyna zastąpi robotnika, wówczas zjawia się popyt na te maszyny, surowce, środki pomocnicze dla niej, a proporcjonalnie zmniejsza się popyt na artykuły konsumcji robotniczej [1]). Ale ostatecznie maszyna rentuje się kapitaliście tylko wtedy, gdy dobra, przy jej pomocy wytworzone, znajdują zbyt na rynku; ktoś musi je kupić, ktoś musi skonsumować dobra, przy jej pomocy wytworzone. Wierci się kopalnie po to, by wydobyty z nich węgiel służył do opału mieszkań, albo do wytworzenia przedmiotów, które w tych mieszkaniach się znajdują.

Otóż schemat, wyrażający stosunek między stopniowem nagromadzaniem się kapitału a koniecznym wzrostem konsumcji, będzie się przedstawiał w sposób następujący:

Okresy produkcyjne	Kapitał początkowy	Nowy kapitał	Kapitał końcowy	Konsumcja
I	10.000.000	500.000	10.500.000	1.500.000
II	10.500.000	500.000	11.000.000	1.550.000
III	11.000.000	500.000	11.500.000	1.600.000
IV	11.500.000	500.000	12.000.000	1.650.000
V	12.000.000	500.000	12.500.000	1.700.000

i t. d.

[1]) M. Tougan-Baranowsky, Les Crises Industrielles en Angleterre, 1913.

Oczywiście, że te proporcje nie są nigdy tak ścisłe i ten cały proces nie odbywa się tak regularnie, jak to wygląda w powyższym schemacie. W niektórych latach gromadzi się nowy kapitał w dziedzinach produkcji, które wymagają dłuższego okresu produkcyjnego, w innych znowu szybciej dochodzi się do wytworzenia dóbr konsumcyjnych. Ale gdy weźmiemy gospodarstwo społeczne jako całość, to te odchylenia się wyrównują i proporcjonalność między wzrostem kapitału a wzrostem konsumcji występuje zupełnie wyraźnie.

Ta proporcjonalność nie zawsze jest jednakowa. Zależy ona od wysokości stopy procentowej. Przypuśćmy, że kapitał w danem gospodarstwie społecznem przynosi przeciętnie 10 od sta. Jeżeli kapitał wzrósł o jeden miljon, to w takim razie dobra konsumcyjne, wytworzone przy jego pomocy, muszą przedstawiać wartość 100.000 zł., odpowiadającą tej stopie procentowej. Jeżeli zaś stopa procentowa wynosi 5 od sta, wtedy wzrostowi kapitału o jeden miljon odpowiadać będzie wzrost konsumcji, przedstawiający wartość 50.000 zł. Jeżeli wreszcie kapitał przynosi 2%, to wówczas odpowiedni wzrost konsumcji wyniesie 20.000. A więc możemy sformułować ogólną regułę, która określa stosunek, zachodzący między wzrostem kapitału, a wzrostem konsumcji, o ile nowy kapitał przynosi ten sam dochód co poprzednio, to znaczy, że nie zmieni się stopa procentowa. Formule tej można nadać następujące brzmienie: *o ile w związku z nowemi nakładami kapitału stopa procentowa nie ulega zmianie, to równocześnie ze wzrostem kapitału musi nastąpić wzrost konsumcji dóbr, wytwarzanych przy współdziałaniu nowego kapitału, proporcjonalny do wysokości stopy procentowej: im niższa jest stopa procentowa, tem stosunkowo niższa jest wartość nowej konsumcji.*

A więc wtedy, gdy stopa procentowa jest niska, wystarczy stosunkowo nieznaczny wzrost konsumcji, by umożliwić znaczne nagromadzenie się kapitału. Gdy kapitał daje wysoki dochód, a pęd do oszczędzania jest dość silny, to wówczas musi nastąpić również silny wzrost konsumcji. W przeciwnym razie nagromadzenie kapitału, nowy jego dopływ do produkcji, gdy popyt na dobra konsumcyjne, uzyskiwane przy jego pomocy, jest słaby, wywoła tendencję do zniżki stopy procentowej, która może, choć nie musi, wpłynąć na powstrzymanie gromadzenia się nowego kapitału.

Powyżej przytoczony schemat wzrostu kapitału i konsumcji moglibyśmy poddać różnym modyfikacjom. Rozważyć np. wypadek stopniowego obniżania się stopy procentowej, wypadek jej wzrostu i t. d. Ale byłyby to już zbyt kazuistyczne warjanty tego samego zjawiska. Chodziło nam o uwydatnienie związku, istniejącego między wzrostem kapitału a wzrostem konsumcji, a do tego celu wystarczą te przykłady, które rozważyliśmy poprzednio.

5. Konsekwencje związku między kapitałem a konsumcją dla stosunku kapitału do pracy.

Powyższe rozważania nie są tak oderwane od życia, jakby się to mogło napozór wydawać. Mają one znaczenie dla problematu rozdziału dochodu społecznego, w szczególności dla tak żywego stosunku, który zachodzi między kapitałem a pracą. Toczy się między niemi walka, przerywana zawieszeniami broni. Zależnie od konkretnych warunków historycznych, zyskuje przewagę jeden lub drugi czynnik, co wyraża się w tem, że jego udział w dochodzie społecznym się zwiększa, a udział drugiego czynnika względnie maleje. Istnieją teorje, które twierdzą, że postępujący naprzód kapitalizm oznacza coraz większe zubożenie robotników, że kapitał coraz silniej ich wywłaszcza. Nie potrzebujemy tych teorji szczegółowo omawiać, wystarczy, jeżeli przypomnimy sławną „Verelendungstheorie" K. Marxa. Człowiek, który pojmuje stosunki społeczne w sposób uproszczony, gotów jest przypuścić, że kapitaliści mogą pozbawić robotników znacznej części ich dochodu, obniżyć ich płace bardzo wydatnie i w ten sposób powiększyć swoje zyski. Nie wchodząc w to zagadnienie, czy jest możliwym wyzysk i w jakich granicach on się odbywa, patrząc na te rzeczy z czysto teoretycznego stanowiska, należy stwierdzić, że przesunięć w rozdziale dochodu społecznego nie można rozpatrywać niezależnie od tego, jak ten dochód jest zużytkowany, w szczególności jaka jest konsumcja dóbr, które rokrocznie wyrzuca na rynek cały organizm produkcyjny.

Nie możemy sobie wyobrazić nowoczesnego kapitalisty, jako podobnego do jakiegoś despoty, który obdziera swoich poddanych ze skarbów i gromadzi je w swoim pałacu. Nowoczesny kapitał to nie złoto i brylanty, które chowa się w skrzyniach, to nie są setki niewolnic, które zamyka się w haremach. Kapitał jest zatrudniony w produkcji. Wytwarza całą masę dóbr, które muszą znaleźć zbyt na rynku. Im bardziej się ten kapitał powiększa, tem więcej jest tych dóbr, tem większą, w ostatecznym wyniku, musi być konsumcja.

Wyobraźmy sobie w sposób bardzo uproszczony, że całe społeczeństwo składa się tylko z dwóch klas: jedni żyją z kapitału bez pracy, a drudzy żyją ze swojej pracy. Jedni i drudzy muszą konsumować. Nazwijmy konsumcję pierwszej grupy konsumcją kapitalistyczną, a drugiej konsumcją niekapitalistyczną. A więc, w myśl dotychczasowych wywodów, wzrostowi kapitału odpowiada wzrost konsumcji, i to kapitalistycznej, albo niekapitalistycznej.

Konsekwencje społeczne wzrostu kapitału są bardzo różne w obydwu tych wypadkach. W pierwszym zmniejsza się względny udział pracy w rozdziale dochodu społecznego, wzrost kapitału może przynieść korzyści wyłącznie tylko warstwie, która żyje z dochodu z kapitału. W drugim zaś wypadku wzrost kapitału, połączony ze wzrostem konsumcji niekapitalistycznej, jest dowodem, że z tego wzrostu odnoszą korzyść także i niekapitaliści; wyraża się to w fakcie, że łącznie ze wzrostem kapitału wzrastają także i płace robocze, w tym lub

innym stosunku. Bez zwyżki płac warstw, żyjących z pracy, nie może nastąpić zwyżka konsumcji niekapitalistycznej.

Kapitaliści — wyrazu tego używamy w tej chwili w wulgarnem jego znaczeniu, mając na myśli ludzi, którzy dochód swój czerpią przeważnie nie z kapitału, a pracy — wytwarzają nowe dobra. Ktoś musi te dobra kupić, by je skonsumować. Albo kupują je sami kapitaliści, albo też kupują je „robotnicy" (w szerokiem znaczeniu również i tego wyrazu). Jeżeli stwierdzamy, że w danem społeczeństwie z roku na rok gromadzą się nowe kapitały, to warto się zastanowić nad tem, jaka konsumcja równolegle wzrasta, czy tylko kapitalistyczna, czy także i niekapitalistyczna. I porównawcza statystyka konsumcji, obejmująca większe okresy, da nam na to odpowiedź, czy wzrost kapitału idzie w parze z wyzyskiem robotnika. Jeżeli np. stwierdzimy, że w Anglji w ciągu kilkudziesięciu lat wzrosła kilkakrotnie konsumcja słoniny, mięsa, cukru, przypadająca na głowę ludności, to nie powiemy, że nieliczna warstwa kapitalistów odniosła wyłączne korzyści ze stopniowego nagromadzenia się kapitału; trudno wyobrazić sobie tak żarłocznych kapitalistów. Jeżeli np. produkcja samochodów była przed paru dziesiątkami lat produkcją artykułu zbytku, a dzisiaj jest produkcją artykułu pierwszej potrzeby, to łatwo jest stwierdzić, że powiększył się udział robotników w rozdziale dochodu społecznego.

Kapitalista, produkujący artykuły konsumcji niekapitalistycznej — a takich kapitalistów jest dzisiaj większość ogromna — tylko wtedy rozszerzy swoją produkcję, gdy wzrośnie udział niekapitalistów w rozdziale dochodu społecznego. Czyli że wzrost kapitału, przeznaczonego na te cele, jest możliwym tylko przy równoczesnym wzroście płac roboczych. W przeciwnym razie kapitał nie znajdzie zatrudnienia, nie będzie miał dla kogo produkować.

Niemniej jednak są możliwe wypadki, w których następuje w danem gospodarstwie społecznem wzrost kapitału, a równocześnie nie powiększa się konsumcja kapitalistów, ani też tych, których ten kapitał zatrudnia.

Popierwsze dzieje się to wtenczas, gdy wzrost ludności otwiera nowe rynki zbytu. Wzrastają rozmiary konsumcji, ale nie wzrasta, a nawet może się zmniejszać, przeciętna konsumcja jednostki, czyli że nie powiększa się dobrobyt społeczny. Kapitał pozostaje w rękach kapitalistów, nowy kapitał zużywany jest na powiększenie przedsiębiorstw, a dochód z pracy robotniczej nie powiększa się. W tym wypadku, mimo nagromadzenia się kapitału, może nie następować poprawa bytu klasy robotniczej. O ile jednak w rzeczywistości ten wypadek występował w XIX w., to można rozstrzygnąć na podstawie szczegółowych badań statystycznych, które zestawiają z jednej strony roczny przyrost kapitału, a z drugiej wzrost ludności. Osłabienie tempa tego ostatniego przyrostu w całym szeregu krajów przy wzrastającym szybko kapitale daje odpowiedź na to pytanie. W szczegól-

ności np. w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej wydatna poprawa płac roboczych pozostaje w ścisłym związku z ograniczeniami imigracji.

Druga możliwość utrzymania „ubóstwa" niekapitalistów na niezmienionym poziomie, przy postępującem nagromadzeniu się kapitału, zachodzi wówczas, gdy działalność produkcyjna danego kraju czerpie swoje dochody z handlu zagranicznego, gdy produkuje się w coraz wyższym stopniu na zbyt zewnętrzny. Kapitaliści mogą płacić robotnikom to samo co przedtem, a nawet obniżać płacę, mimo że powstaje coraz to nowy kapitał, że rosną dochody z kapitału. Zwracają na to uwagę pisarze, stojący na gruncie marksizmu, starając się wyjaśnić, dlaczego dotychczas jeszcze nie nastąpiło załamanie się gospodarki kapitalistycznej. Kładą wielki nacisk na znaczenie zbytu w krajach nowych, tłómacząc postępującą naprzód akumulację kapitałów zdobywaniem i rozszerzaniem nowych rynków.

Dokładniejsze badania nad rozmiarami produkcji na zbyt zagraniczny wykazały, że nie można przesadzać znaczenia rynków obcych, o ile chodzi o ogólne rozmiary obrotu. W dzisiejszych czasach w bardzo wielu krajach, których udział w międzynarodowym obrocie jest najpoważniejszy, podstawą ich ekspansji jest wzrost rynku wewnętrznego. Następnie, co jest rzeczą ważniejszą, kraj, który ma znaczny eksport, musi mieć znaczny import. Wymiana międzynarodowa sprowadza się zawsze, w ostatecznym wyniku, do wymiany towaru za towar. Anglja nie mogła wysyłać swoich artykułów tekstylnych do Rosji i Ameryki, nie otrzymując wzamian surowców, środków żywności i innych produktów tych krajów. A więc równolegle ze wzrostem eksportu angielskiego szedł w parze import do Anglji. Kto więc konsumował w Anglji pszenicę kanadyjską, mięso argentyńskie, masło i jaja syberyjskie? Czy sami tylko kapitaliści? Czy ogromny wzrost eksportu przemysłu tekstylnego angielskiego nie oparł się na wzroście konsumcji miejscowej artykułów bawełnianych i wełnianych, wyrabianych w kraju? I na dłuższą metę trudno sobie wyobrazić zastój konsumcji w kraju, którego handel zagraniczny wzrasta, którego kapitał się powiększa, choćby to dotyczyło głównie przedsiębiorstw, pracujących na eksport.

Zachodzi trzeci wypadek, w którym wzrost kapitału w danem gospodarstwie społecznem nie pociąga za sobą podniesienia się jego konsumcji: oto kapitaliści wysyłają zagranicę swój kapitał, zakładają tam nowe przedsiębiorstwa. Ale nie zmienia to istoty rzeczy, gdyż te przedsiębiorstwa wymagają podniesienia się konsumcji w kraju, dla którego one pracują. Ktoś musi skonsumować wytworzone przez nie towary.

Zawsze więc wcześniej czy później dochodzimy do tego wyniku: istnieje proporcjonalność między wzrostem kapitału a wzrostem konsumcji. Jeżeli korzyść ze wzrostu kapitału mają odnieść wyłącznie tylko kapitaliści, to muszą wzmódz równolegle swoją konsumcję, no-

wy kapitał musi dla nich produkować nowe dobra konsumcyjne. Muszą więc stanowić warstwę dostatecznie liczną, o wzrastającem zapotrzebowaniu na dobra konsumcyjne. Nie jest możliwym taki wypadek, że kapitał koncentruje się coraz bardziej w rękach tych, którzy są tak nieliczni, że ich konsumcja nie gra poważniejszej roli na rynku artykułów konsumcyjnych, a równocześnie ten kapitał przynosi coraz poważniejsze dochody. O ile zaś nowy kapitał wytwarza dobra przeznaczone do konsumcji niekapitalistycznej, to równolegle ze wzrostem kapitału idzie wzrost konsumcji warstw, zatrudnionych przez kapitał, czyli wzrost ich siły nabywczej, a więc podniesienie się poziomu płac. Przejściowe okoliczności, jak np. wzrost ludności, produkowanie na zbyt zagranicy, mogą oddalić konieczność wzrostu dochodu z pracy w związku ze wzrostem kapitału, nie mogą one działać na dłuższą metę.

ROZDZIAŁ XII.

Bogactwo i dobrobyt.

1. O pierwiastkach subjektywnych i objektywnych w gospodarstwie. W ostatnich kilku rozdziałach zajmowaliśmy się ilościami wyrażonemi w pieniądzu, zapominając już o tem, jakie znaczenie mają dobra o określonej cenie dla różnych konsumentów, którzy je oceniają w sposób subjektywny. Braliśmy pod uwagę taką a taką sumę dochodu, taką a taką wartość wyrażoną w pieniądzu, nie pytając się o to, co ona znaczy dla gospodarującej jednostki. Przedtem jednak, zastanawiając się nad różnemi przejawami wartości, podkreśliliśmy bardzo mocno, że zarówno poszczególne towary, jak i pieniądz w ogólności ma najrozmaitszą subjektywną użyteczność, odpowiada najrozmaitszym potrzebom. Wiemy, że 10.000 zł. dla człowieka, dla którego ta suma stanowi cały jego dochód roczny, ma inne znaczenie, niż dla jednostki o 1 miljonie złotych dochodu.

Obecnie wypada przyjrzeć się tym przeciwieństwom już nie z czysto indywidualnego punktu widzenia, co miało zastosowanie wtedy, gdy chodziło o wyjaśnienie ogólnych zjawisk wartości konsumcyjnej i gospodarczej i oddziaływania subjektywnych sądów o kosztach i użyteczności na ceny. Obecnie mamy już przed oczyma całe gospodarstwo społeczne. Posiadany przez nie kapitał wyrażony jest w określonej sumie pieniędzy, jak również i dochody poszczególnych uczestników tego gospodarstwa. Kapitał i dochód społeczny ulegają zmianom, które znajdują swój wyraz statystyczny. Ale jak wiemy, celem ostatecznym gospodarstwa jest zaspokojenie potrzeb. Większa lub mniejsza suma pieniędzy, która reprezentuje określoną siłę nabywczą, jest środkiem, który to zaspokojenie ułatwia. Otóż zjawia się pytanie, czy zmiany tych sum idą w parze z proporcjonalnym wzrostem tego zaspokojenia; czy np. jeżeli dochód społeczny wzrósł o 20%, możemy powiedzieć, że o tyle potrzeby uczestników gospodarstwa społecznego są lepiej zaspokojone?

Zagadnienie to nie jest nowe. Zajmowało ono oddawna nietylko ekonomistów. Zarysowało się ono przedtem nawet, nim powstał nowoczesny system ekonomji politycznej. W r. 1730 lub 1731 Daniel Bernoulli, matematyk i przyrodnik, w traktacie pod tytułem: „Specimen theoriae novae de mensura sortis", pisał w ten sposób: „W rzeczywistości wartość przedmiotu nie określa się tylko według jego ceny (wartości pieniężnej lub wymiennej), lecz wedle korzyści, której on komuś dostarcza. Cena jest określona przez sam przedmiot i jest równa dla wszystkich; korzyść zależy od okoliczności, w których znajduje się każda jednostka. W ten sposób jest rzeczą pewną, że wygrana tysiąca talarów ma więcej wartości dla ubogiego niż dla bogatego, chociaż wartość pieniężna jest równa dla jednego i drugiego". I dochodzi ten pisarz do następującego wniosku: „Korzyść, którą przynosi wygrana nawet najmniejsza, jest odwrotnie proporcjonalna do posiadanego majątku". A zaś inny matematyk, Laplace, na tych podstawach odróżnia „fortune physique", to znaczy ogół dóbr, któremi rozporządza jednostka, i „fortune morale", czyli użyteczność, którą dla niej te dobra przedstawiają.

Nazwijmy bogactwem ekonomicznem wszelkie wartości, wyrażone w pieniądzu, któremi rozporządza jednostka lub całe gospodarstwo społeczne. A więc w ten sposób objektywny wyrazimy zawsze sumę posiadanego bogactwa. A zaś ogół korzyści subjektywnej, którą jednostka osiąga ze swego bogactwa, nazwijmy dobrobytem [1]). Wiadomo nam, że nie możemy mierzyć użyteczności tak, jak mierzymy bogactwo. Niepodobna też określić cyfrowo dobrobytu, który osiągają jednostki, grupy społeczne lub całe społeczeństwo z posiadanego przez siebie bogactwa. A w każdym razie ten dobrobyt może podlegać pewnym zmianom ilościowym. Możemy np. powiedzieć, czy przy powiększeniu się bogactwa o określoną sumę dobrobyt wzrósł więcej lub mniej, zależnie od warunków, w których się to powiększenie odbyło. Łatwo nam np. stwierdzić, że jeżeli monopolista, stosując wyższą cenę przy sprzedaży mniejszej niż przedtem ilości towarów, osiąga powiększenie swego bogactwa, oznacza to równocześnie zmniejszenie się dobrobytu nabywców, którzy przy tym samym dochodzie, wyrażonym w pieniądzu, nabywają mniej dóbr, zaspokajających ich potrzeby.

Słowem, w różny sposób możemy rozpatrywać stosunek, zachodzący między bogactwem a dobrobytem. Mamy przed oczyma cel ostateczny działalności gospodarczej, rację bytu gospodarstwa spo-

---

[1]) Zagadnieniom, omawianym w tym rozdziale, poświęciłem osobną pracę, wydaną w r. 1914, p. t. „Wartość wymienna jako miara bogactwa". W pracy tej pojąłem „bogactwo" w znaczeniu subjektywnem, w przeciwstawieniu do objektywnej jego miary, którą stanowi, lub do której pretenduje wartość wymienna. Obecnie zmieniam tę terminologję, by nawiązać do terminologji tego problemu, omawianego żywo w ostatnich czasach w zagranicznej literaturze; przeciwstawia się bowiem bogactwo (wealth), wyrażone w pieniądzu, dobrobytowi (welfare).

łecznego: zaspokojenie potrzeb. Otóż rozważymy różne ewentualności, w którym zmiany bogactwa, dające się cyfrowo wyrazić, wpływają tak lub inaczej na dobrobyt jednostek, grup społecznych i całego społeczeństwa.

2. Bogactwo i dobrobyt a dobra wolne.

Każda jednostka dąży do zaspokojena swoich potrzeb jak najmniejszym kosztem. Gromadzi bogactwa dlatego, że nie może na innej drodze tych potrzeb zaspokoić. Jeżeli jednak dla ich zaspokojenia rozporządza dobrami w stopniu przewyższającym jej zapotrzebowanie, to woli taki stan rzeczy. Te dobra, zwane „wolnemi", nie mają ceny. Suma bogactwa nie oddaje stanu zaspokojenia potrzeb na tej drodze. Jeżeli więc mamy dwa społeczeństwa o równej sumie bogactwa, ale o nierównem zaopatrzeniu ich w dobra wolne, to w takim razie niejednakowy jest stan ich dobrobytu. Mamy tu więc pierwszy wypadek, w którym suma bogactwa nie odzwierciedla wiernie stanu zaopatrzenia różnych gospodarstw w środki zaspokojenia ich potrzeb.

Wyobraźmy sobie, że w jednym kraju jest wielki dostatek dobrej wody do picia. Woda jest tam dobrem wolnem. W drugim zaś kraju trzeba wodę sprowadzać za pomocą bardzo kosztownych urządzeń. Kapitał, w tych urządzeniach ulokowany, będzie figurował w sumie bogactwa; mieszkańcy tego kraju część swego dochodu będą obracali na kupno wody. Czy oni przez to są bogatsi, aniżeli mieszkańcy tamtego drugiego kraju, w którym jest nadmiar wody? O ile chodzi o bogactwo w znaczeniu sumy dóbr, mających wartość pieniężną, niewątpliwe tak; zaopatrzenie w wodę jest wytworem ich pracy, pochłonęło znaczne koszty. Ale przez to ich dobrobyt nie jest większy, że muszą płacić za wodę. Przeciwnie, gdyby ją mieli w wielkiej obfitości, mogliby wtedy skierować swoją pracę i kapitał w innym kierunku, zaopatrzyć się w inne dobra, zaspokoić inne, bardziej wyrafinowane potrzeby.

Podobne porównanie możemy przeprowadzić między dwoma krajami, z których jeden rozporządza nadmiarem drzewa w lesie dziewiczym, tak że koszt drzewa jest tylko kosztem pracy, poświęconej na ścinanie i zwózkę, a drugi ma mało lasów, skutkiem czego te lasy są już dobrem gospodarczem. Oczywiście tylko w bardzo pierwotnych stosunkach jest wielka obfitość dóbr wolnych. Wtedy nawet ziemia jest dobrem wolnem. Gdy cywilizacja posunęła się już naprzód i ludność jest już dość gęsta, to wtedy i woda jest dobrem gospodarczem, a nawet i za powietrze, pośrednio, trzeba płacić. Ale nie można tracić z oczu tej okoliczności, że nawet w krajach, w których kapitalizm poczynił wielkie postępy, ogromne znaczenie dla dobrobytu ludności ma rozmaitość warunków naturalnych, nierówne w nie uposażenie, skutkiem czego obraz, którego dostarcza suma bogactwa, nie jest wiernem odbiciem istotnego stanu dobrobytu.

Wyobraźmy sobie kraj, który ma wielką obfitość naturalnych rzek spławnych. Koszt urządzenia na nich żeglugi jest stosunkowo niezbyt znaczny. Tylko ten koszt urządzeń zaliczymy do bogactwa. A zaś drugi kraj jest w mniej pomyślnych warunkach. Musi wiele miljonów obrócić na to, by zbudować sztuczne drogi wodne. Bogactwo jego jest większe o taką sumę. W ten sposób potrzeby komunikacji wodnej w pierwszym kraju wymagają w najgorszym razie setek miljonów, gdy w drugim trzeba na to przeznaczyć grube miljardy. Rzecz jasna, że caeteris paribus dobrobyt pierwszego kraju jest większy, aniżeli drugiego, bo ten pierwszy kraj mógł szybciej i taniej zorganizować u siebie komunikację wodną, a wolnym kapitałom nadać inne przeznaczenie. Czynnik ten ma ogromną doniosłość dla dobrobytu, i wogóle dla potęgi gospodarczej kraju. Wystarczy wskazać na to, jak ogromne korzyści odnosiła już od najdawniejszych czasów Wielka Brytanja z konfiguracji swojego wybrzeża, które było darem natury. Lepsze są porty naturalne, niż sztuczne, nietylko dlatego, że tamte mniej kosztują, lecz także i z tego powodu, że kraj, w nie uposażony, może wcześniej zająć mocne stanowisko w międzynarodowym obrocie handlowym.

A dalej należy uwzględnić obok dóbr wolnych, także tak zw. dobra publiczne, które mają wartość gospodarczą, ale z których korzystanie jest dla wszystkich bezpłatnie dostępne. Przypuśćmy, że dwa kraje w nierówny sposób są uposażone w drogi, targi publiczne, parki, ogrody i t. d. Kraj, który tych dóbr ma więcej, ma lepsze warunki dobrobytu, chociaż, ci, którzy z tych urządzeń korzystają, nie zaliczają do swego bogactwa możności korzystania z nich, bo to nie wymaga z ich strony żadnych wysiłków i ofiar. Ale ostatecznie, nie są to dobra, które zadarmo daje natura, ich powstanie jest rezultatem nakładów pieniężnych, jakkolwiek trudno jest obliczyć wartość pieniężną, w nich tkwiącą. Oszacowanie np. zbiorów Louvre'u, wartości piramid egipskich, czy rzymskiego Coloseum, byłoby czemś fikcyjnem. Ale ostatecznie co do wielu tych dóbr można zestawić nakłady pieniężne, których wymagało ich urządzenie. Można też obliczyć dokładnie, wiele wymaga konserwacja tych dóbr publicznych i administracja niemi.

Na jedno jeszcze trzeba zwrócić uwagę. Przypuśćmy, że istnieją dwa parki równe rozmiarami, których urządzenie i administracja to samo kosztuje. W sumie bogactwa narodowego reprezentują one taką samą pozycję. Ale znaczenie ich dla dobrobytu społecznego będzie niejednakowe, jeżeli jeden z nich będzie parkiem zamkniętym, z którego korzysta tylko właściciel i jego rodzina, a drugi będzie parkiem publicznym, dostępnym dla wszystkich. Taki sam park w pierwszym wypadku zaspokaja potrzeby ciasnego kręgu osób, w drugim — całej ludności miasta. Prawda, że inne znaczenie ma korzystanie z parku, gdy nikt więcej po nim nie chodzi, niż gdy zalegają go tłumy, ale w każdym razie nie ulega żadnej wątpliwości, że park publiczny ma dla do-

brobytu społecznego bez porównania większą doniosłość, aniżeli park prywatny.

Korzyści tego rodzaju mogą być bardzo różnorodne. Bezpłatne czytelnie publiczne, gazety, rozlepiane na ścianach, które każdy może przeczytać, publiczne koncerty, muzea dla wszystkich dostępne — wszystkie te urządzenia wzmagają korzyści ludności, pozwalają zaspokoić jej potrzeby kulturalne bez nakładu pieniężnego z jej strony, słowem, podnoszą jej dobrobyt. Trudno te rzeczy pieniężnie ocenić, ale trzeba je uwzględnić.

3. Różne znaczenie dla dobrobytu tych samych sum bogactwa.

Przejdźmy obecnie do oceny znaczenia dóbr gospodarczych dla dobrobytu. Dobra te mają swoją cenę, reprezentują określoną sumę bogactwa. Zachodzi pytanie, czy nawet w tych samych warunkach czasu i miejsca pewna suma bogactwa ma dla dobrobytu społecznego to samo znaczenie, co druga suma tej samej wysokości.

Jakiś przedsiębiorca wytwarza nowe dobra, zaspokajające nieznaną dotychczas potrzebę. Nikt inny tego dobra wytwarzać nie potrafi — ma on na nie monopol. Naznaczając jednolitą cenę monopoliczną, obliczy sobie, że zysk jego będzie wtedy największy, jeżeli sprzeda rocznie 10.000 sztuk tego dobra po 100 zł.; cena całego zasobu będzie wynosiła 1.000. 000 zł. Konsumenci, kórzy tego dobra dotychczas nie znali, a teraz je nabywają, czynią to dlatego, że w ten sposób ich zdaniem ich potrzeby będą lepiej zaspokojone. Nawet gdyby oni pod wpływem wzrostu potrzeb nie powiększyli swojej siły nabywczej, produkując więcej swoich towarów na wymianę, a musieli odmówić sobie zaspokojenia innych potrzeb, chcąc nabyć nowe dobro, to i tak nastąpi tu wzrost subjektywnej użyteczności, powiększy się ich dobrobyt.

Ale przypuśćmy, że produkcja nowego dobra nie stanowi żadnej tajemnicy. Np. jakiś nowy sposób produkcji został ogłoszony przez instytucję naukową, która nie robi wynalazków poto, by je eksploatować, lecz by je wszystkim udostępnić. Więc produkcją tego dobra zajmie się nie jakiś monopolista, ciągnący z niej nadmierne zyski, lecz szereg przedsiębiorców, którzy współzawodniczą z sobą, doprowadzą cenę tego dobra do poziomu kosztów produkcji. Przypuśćmy, że cena jego będzie wynosiła 10 zł., ale przy tej cenie jednostki produkcja osiągnie 100.000 sztuk. Czyli że to nowe dobro będzie i w tym wypadku przedstawiało tę samą sumę bogactwa, co i w wypadku pierwszym: 1 miljon złotych. Ale nie trzeba podkreślać, że dla dobrobytu społecznego inne znaczenie ma 10.000 sztuk dobra, sprzedanych po 100 zł., a inne 100.000 sztuk, których cena wynosi 10 zł. Więcej potrzeb w drugim wypadku dozna zaspokojenia. Nowe dobro nabędą zarówno ci, którzy, w ostatecznym razie płaciliby za nie i po 100 zł., jak i cała masa ludzi, których gotowość nabywcza jest daleko niższa, choć subjektywnie daną potrzebę mogą oni odczuwać z wielką siłą.

Znany biolog, Huxley, twierdził, że odkrycia Pasteura w zakresie zapobiegania chorobom winnej latorośli, jedwabnika, psuciu się mleka i t. d. przewyższają wartość pięciomiljardowego odszkodowania, które po r. 1870 wypłaciła Francja Niemcom. Ale Pasteur nic na tem nie zarobił; jego zasadą było pracować bezinteresownie dla dobra ogółu. Gdyby Pasteur był nietylko genjalnym uczonym, lecz miał także i zmysł „handlowy", mógłby był połączyć dobro ogólne ze zrobieniem olbrzymiego majątku. W tym ostatnim wypadku jego odkrycia byłyby mniej dostępne dla ludzkości, korzystanie z nich musiałaby ona okupywać drogo.

Czasem wzrost bogactwa nie jest w proporcji do powiększenia się ilości dóbr, zaspokajających potrzeby, lecz jest częściowo wyrazem większych trudności produkcyjnych. Naprzykład przypuśćmy, że produkcja węgla w jakimś kraju wynosi 1.000.000 tonn przy koszcie 25 zł. za tonnę, czyli że wartość tej produkcji równa się 25 miljonom. Produkcję tę trzeba powiększyć. Jeżeli popyt na węgiel rośnie, a jego wydobywanie jest trudniejsze niż przedtem, to nowa produkcja będzie kosztowała już 30 zł. za tonnę. Wtedy np. wyprodukuje się 1.050.000 tonn po cenie 30 zł. za tonnę, czyli cena całego zasobu węgla wynosić będzie 31.500.000 zł. Gdy jednak natrafi się na nowe, lepsze pokłady, lub wynalezionym zostanie sposób tańszego wydobywania węgla, przy niższej cenie jednostki równej np. 23 zł., wyniesie ta cena 24.150.000 zł. Zmniejszy się suma bogactwa, którą przedstawia produkcja węgla, a zaopatrzenie potrzeb ludności w węgiel będzie lepsze, podniesie się jej dobrobyt.

I nieraz może się zdarzyć, że zaspokojenie potrzeb nawet w szerszym zakresie, jest połączone ze zniżką kosztów produkcji, ze zmniejszeniem się bogactwa, które reprezentuje produkcja danego dobra. Konsumenci otrzymują więcej dóbr za niższą cenę. Z drugiej strony jednak nie należy tracić z oczu faktu, że w parze z lepszem zaopatrzeniem potrzeb konsumentów, czyli wzrostem ich dobrobytu, idzie zmniejszenie się dobrobytu producenta, który mniej zarabia. Dobrobyt ludności miejskiej poprawia się, gdy ceny płodów rolnych spadają; ale maleje dobrobyt ludności rolniczej, słabnie jej siła nabywcza. Przy ocenie faktu, czy naogół dobrobyt wzrósł, należy nie tyle orjentować się według cen, ile wedle rozmiarów produkcji. Jej powiększenie się, wytworzenie i skonsumowanie większej ilości dóbr, jest jedynem uchwytnem kryterjum powiększenia się dobrobytu.

Coprawda i ten punkt widzenia budzi pewne wątpliwości. Dobrobyt ma charakter subjektywny. Określają go oceny stopnia użyteczności, którą przedstawia dobro dla nabywców. Jakieś dobro może być sprzedawane po niższej cenie i nawet w większych ilościach niż przedtem, a mimo to nie będzie wzrostu dobrobytu. Ten wypadek zachodzi wtenczas, gdy słabnie użyteczność dobra, gdy nie zaspokaja ono potrzeby tak silnej, jak przedtem zaspokajało; wówczas jego producenci, chcąc się uchronić od większych strat, obniżają cenę, by zdobyć sobie

nabywców. Ale te wypadki mają charakter wyjątkowy i nie mogą być czemś stałem. Jeżeli odwraca się zapotrzebowanie od jakiegoś dobra, bo zjawia się inne lepsze dobro, to wówczas zmniejsza się produkcja tamtego, a siły i zasoby produkcyjne zwracają się w innym kierunku.

4. Bogactwo i dobrobyt a rodzaje potrzeb.

Przez działalność gospodarczą dążymy do jaknajlepszego zaspokojenia naszych potrzeb. Im więcej dóbr, które do tego celu służą, mamy do rozporządzenia, im one są bardziej różnorodne i wyższe jakościowo, tem lepiej osiągnięty jest cel gospodarstwa, tem wydatniej zabezpieczony nasz dobrobyt. Ale potrzeba potrzebie jest nierówna. Zjawienie się niektórych potrzeb sprawia nam duże zadowolenie, np. gdy budzi się w kimś zmysł estetyczny, to przez to wchodzi on na wyższy poziom kultury. Natomiast zaspokojenie niektórych potrzeb jest smutną tylko koniecznością. Im mniej zachodzi potrzeba ich zaspokojenia, tem dla nas jest lepiej. Potrzeba nam lekarstw, lekarzy, klinik i szpitali. Bogactwo tkwi w tych urządzeniach, przejawem jego są usługi, oddawane przez lekarzy. Wyrazem dobrobytu jakiegoś kraju jest dobrze zorganizowana pomoc lekarska, skuteczna opieka nad chorymi. Ale dobrobyt w jakimś kraju nie będzie dlatego większy, że jest w nim więcej chorych i chorób, aniżeli w innym kraju. Im mniej ktoś potrzebuje pomocy lekarskiej, tem większym jest jego dobrobyt.

Zużycie węgla na opał mieszkań jest niejednakowe w różnych krajach. Więcej się go zużywa w Szwecji niż w Anglji i Francji, a więcej w tych dwóch ostatnich krajach, niż na południu Europy. W bilansie bogactwa narodowego węgiel zużyty dla celów konsumcyjnych przedstawia określoną pozycję. Ale nie możemy powiedzieć, że jeżeli zużycie węgla na cele konsumcyjne na głowę ludności jest większe, to z tego tytułu kraj zimny ma większy dobrobyt, niż kraj o łagodnej zimie. Potrzeba zabezpieczenia się przed mrozem jest elementarną potrzebą, jest koniecznością; jej zaspokojenie jest źródłem zadowolenia, ale raczej jako reakcja przeciw przykrości przebywania w zimnym pokoju. Człowiek woli nie odczuwać zimna, nie być zmuszonym do zaspokajania potrzeby ochrony przed mrozem.

Koszt budowy domu w Polsce jest względnie większy niż koszt budowy domu w Anglji: nie trzeba tam wstawiać podwójnych okien, mury mogą być cieńsze. A więc stosunkowo więcej bogactwa tkwi w Polsce w domach mieszkalnych, niż w Anglji, gdzie też i z budżetu domowego można mniej przeznaczyć na zabezpieczenie sobie mieszkania. Chodzi tu o to, by dana potrzeba była w pełni zaspokojona; dla nikogo nie ma znaczenia sam fakt, że mieszka w grubych, dobrze zaopatrzonych murach, w domach z podwójnemi oknami, że dużo węgla zużywa w piecach, że nosi grubsze ubranie i t. d. Zależy zaś każdemu na tem, by nie odczuwał zimna, wilgoci i t. d. Im mniejszym nakładem ten cel da się uzyskać, tem lepiej, bo wtedy inne potrzeby bę-

dą mogły być lepiej zaspokojone, energja wytwórcza zużyta w sposób bardziej produktywny.

Zwracając uwagę na to wszystko, nie stajemy bynajmniej na gruncie poglądów ascetycznych, wedle których im mniej potrzeb odczuwa jednostka, tem jest szczęśliwsza. Problem „szczęścia" nie interesuje nas w tej chwili, nie rozważamy bowiem zagadnień z zakresu filozofji życiowej. Niewątpliwie podstawą zadowolenia życiowego jest brak zbyt wielkiego napięcia między potrzebami i pragnieniami jednostki, a możnością ich zaspokojenia. Ale ten brak może wystąpić zarówno u człowieka, który często przymiera głodem, jak u miljonera, u którego zjawiła się bardzo silna pasja gromadzenia coraz większego bogactwa, który wciąż jeszcze nie zadowolony z tego, czem już rozporządza. Tego rodzaju uczucia i nastroje nie znajdują dostatecznie uchwytnego wyrazu, by ich analizą mogła się zająć nasza nauka. Nam w tej chwili chodzi o co innego: o uwydatnienie różnicy między *elementarnemi potrzebami* ludzkiego organizmu, których zaspokajanie nie przedstawia dla nas praktycznego znaczenia, a tylko chroni nas przed czemś złem lub nieprzyjemnem, a potrzebami, któreby można nazwać *kulturalnemi*.

Jeżeli np. ochrona przed zimnem wymaga w jednym kraju mniejszego zużycia bogactwa niż w kraju drugim, to wtedy dla dobrobytu społecznego w tych krajach te nierówne sumy przedstawiają takie same znaczenie. Gdy zależy mi na tem, by zaspokoić głód, to obojętnem jest, jakim kosztem to może nastąpić, czy więcej, czy mniej na to trzeba poświęcić bogactwa. Gdy natomiast chodzi o zaspokojenie potrzeby smaku, to wtedy większa różnorodność i delikatność potraw ma duże znaczenie. Wtedy lepsza kuchnia jest przejawem większego dobrobytu. Od mrozu w zimie chroni mnie zarówno futro baranie, jak cenne futro, kosztujące dziesiątki tysięcy złotych. Ale to cenne futro ma wartość, gdyż zaspokaja potrzebę pięknego ubierania się, czy też wyraża pewien snobizm swojego właściciela. Można mieszkać bez obawy przeziębienia się zarówno w domu czynszowym, jak i pięknym pałacu. W budowie jednego i drugiego pewna część kosztów została obrócona na zabezpieczenie od wiatru i zimna. Jeżeli można zbudować cieńsze ściany, to na tem nie cierpi dobrobyt mieszkańca, w porównaniu z dobrobytem kraju, którego klimat wymaga podwójnej cegły. Ale okoliczność, że mieszkanie w pałacu jest obszerniejsze, lepiej urządzone, że ściany są w nim pięknie ozdobione, ma już pozytywne znaczenie. Przy zaspokajaniu tego rodzaju potrzeb kulturalnych, większa suma bogactwa jest, caeteris paribus, wyrazem większego dobrobytu.

5. *Dobrobyt społeczny, a nierówności dochodu społecznego.*

Przytoczyliśmy na wstępie obecnego rozdziału pogląd Bernouilliego, według którego korzyści, osiągane przez jednostkę z powiększenia się jej bogactwa, są odwrotnie

proporcjonalne do sumy posiadanego już przez nią bogactwa. Wyrażając tę myśl w terminologji nowoczesnej teorji powiemy: krańcowa użyteczność pieniądza dla jednostki jest tem mniejsza, im większym zasobem pieniędzy ona rozporządza, bo wtedy stosunkowo słabsze potrzeby mogą być zaspokojone. Tę myśl obszerniej rozwijają niektórzy współcześni autorzy, którzy też zajęli się obszerniej zagadnieniem dobrobytu społecznego.

Przypuśćmy, że dochód w wysokości 1.000.000 zł., który dotychczas dzielił się między 10 ludzi, obecnie przypadnie 200 jednostkom, z których każda otrzyma po 5.000 zł. rocznie. Suma bogactwa pozostała niezmieniona; nastąpił tylko inny rozdział bogactwa. Niewątpliwie inne potrzeby będą zaspokojone teraz, aniżeli były przedtem. Gdy każdy z tych dziesięciu miał do wydania 100.000 zł., mógł stosunkowo wiele przeznaczyć na cele, które zajmują ostatnie miejsca w hierarchji potrzeb. A zaś ludzie, którzy dzisiaj mają po 5.000 zł. dochodu, obrócą ten dochód w całości lub prawie w całości na rzeczy niezbędne. Inną użyteczność krańcową ma jeden złoty dla człowieka, rozporządzającego 100.000 zł. rocznie, a inną wtedy, gdy ktoś ma ledwo 5.000 zł.

Wynika z tego, że zależnie od sposobu, w jaki jest rozdzielony dochód społeczny, ta sama suma bogactwa przedstawia rozmaity stan dobrobytu. O dobrobycie rozstrzyga stopień, w jakim dobra, któremi jednostka rozporządza, zaspokajają jej potrzeby. Jeżeli ta sama suma pieniędzy służy w jednym wypadku na pokrycie lekceważonej potrzeby zbytkownej, a w drugim chroni szereg ludzi od głodu, to wtedy ma większe znaczenie dla dobrobytu. To odróżnienie ma nietylko teoretyczną doniosłość. Oparte są na niem pewne konsekwencje praktyczne. Np. na tej podstawie uzasadnia się, że sprawiedliwości czyni zadość progresja w podatku dochodowym, gdyż wówczas zachodzi w opodatkowaniu równość ofiary.

Jednakowoż nie można stosować mechanicznie tej zasady. Wyobraźmy sobie, że ten sam dochód miesięczny ma człowiek, pracujący umysłowo, o wysokiej kulturze, i robotnik o bardzo prymitywnym poziomie potrzeb. U tego ostatniego cały dochód pójdzie na obfite odżywianie się, na alkohol i na poziome rozrywki; tamten mniej wyda na te cele, a natomiast kupuje książki, pisma, uczęszcza do teatru, na koncerty i t. d. Jeżeli się zmniejszy o tę samą sumę dochód jednego i drugiego, to niewątpliwie człowiek, należący do wyższej warstwy społecznej, poniesie większą stratę, niż człowiek o mało wybrednych potrzebach. Przy innej sposobności była już o tem mowa, że czasami małym bardzo dochodom towarzyszy niski stan potrzeb i niechęć do ich powiększania; że niektórzy ludzie nie mają ochoty do intensywniejszej pracy, bo w swojem zapotrzebowaniu nie znajdują pobudki do powiększenia dochodu.

„Oczywiście trzeba się zgodzić na to — pisze A. C. Pigou — że gdyby bogaci i ubodzy stanowili dwie rasy o różnych ustrojach umy-

słowych w ten sposób, że bogaci byliby organicznie zdolnymi do tego, by osiągnąć większy rozmiar gospodarczego zadowolenia z jakiegokolwiek dochodu, możność powiększenia dobrobytu przez ten rodzaj zmiany (to zn. przez jego rozproszkowanie) podlegałaby poważnym wątpliwościom. Dalej, nawet nie przyjmując założenia jakiejś różnicy rasowej, można twierdzić, że człowiek bogaty, przez rodzaj swojego wychowania i przyzwyczajenia, jest zdolnym do osiągnięcia znacznie większego zadowolenia z danego dochodu—powiedzmy tysiąca funtów—niż człowiek ubogi" [1]). Z drugiej strony jednak, wedle wspomnianego autora, z biegiem czasu te rzeczy się wyrównają, posiadanie większego dochodu umożliwi podniesienie się potrzeb jednostki na wyższy poziom.

Rozumowanie tego rodzaju, że przy demokratyzacji dochodów społecznych zwiększa się ogólna użyteczność i wzrasta dobrobyt społeczny, nie budziłoby wtenczas żadnych zastrzeżeń, gdyby wszyscy ludzie byli odlani na jedną modłę, gdyby ich potrzeby były „standardyzowane", jak standardyzowane są niektóre produkty. Jakie korzyści przynosi podniesienie się dochodu różnych warstw społecznych, jakie skutki dla dobrobytu społecznego pociągają zmiany w rozdziale społecznego dochodu, tego ani niepodobna zmierzyć, ani wyrazić w ogólnych formułach teoretycznych. Przedmiot ten może się stać przedmiotem specjalnych badań nad psychologją różnych warstw społecznych. Interesuje on moralistę, reformatora społecznego, ustawodawcę, nakładającego podatki. Teorja winna wskazać na tę grupę zagadnień, nie może się zapuszczać głębiej na ten teren.

6. Konflikt produktywności i rentowności.

Z pośród poruszonych wyżej zagadnień, jedno musi nas bliżej zająć. Wskazaliśmy na to, że w pewnych wypadkach wzrost sumy bogactwa nie łączy się z większą obfitością środków, które zaspokajają nasze potrzeby, z ilościowem ich zwiększeniem; czasami znowu bez wzrostu sumy bogactwa potrzeby nasze mogą być lepiej pokryte, jeżeli tańszym kosztem wytwarza się większą ilość przedmiotów gospodarczych. Przedmiot ten jest także z tego powodu interesujący, że całe grupy pisarzy na tej podstawie wypowiadają ujemny sąd o dzisiejszym ustroju gospodarczym. Twierdzą oni, że dzisiejsze gospodarstwo oparte jest na dążeniu do uzyskania jak największego dochodu pieniężnego, do jak największej *rentowności* działalności gospodarczej, a ofiarą tego działania pada jej *produktywność*, to znaczy jak najlepsze zaspokojenie potrzeb jak największej ilości ludzi. Wynika z tego sprzeczność między bogactwem indywidualnem a ogólnem.

Z historji życia Ch. Fouriera wiadomo, jak ogromne wrażenie zrobiły na niego wypadki niszczenia części zapasów towarów przez

[1]) A. C. Pigou, The Economics of Welfare, 1924, s. 79 i n.

kupców w tym celu, by za pozostały zapas, przez wyśrubowanie jego ceny, uzyskać większą sumę. Przykład Kompanji Wschodnio-Indyjskiej, która zatapiała część ładunku korzeni, z obawy przed deprecjacją tego artykułu, przytacza się bardzo często. Wiadomo, że nadmierny urodzaj wina we Francji rujnował jego producentów. W systemie P. J. Proudhona to przeciwieństwo między indywidualnem a ogólnem bogactwem zajmuje zasadnicze miejsce; według niego „pierwszym nieuniknionym skutkiem pomnożenia wartości jest jej zniszczenie; im bardziej towar jest obfitym, tem bardziej traci on w wymianie i deprecjonuje się w obrocie“ [1]).

Istotnie każda jednostka gospodarująca dąży do jak najlepszej rentowności swojego gospodarstwa. Chodzi jej o uzyskanie największego dochodu czystego, wyrażonego w pieniądzu. Dla zaspokojenia jej potrzeb może być rzeczą obojętną, czy działalność gospodarcza przynosi lub nie przynosi korzyści dobrobytowi społecznemu, czy powiększa lub zmniejsza zapas dóbr, znajdujących się w obrocie. „Produktywność“ ogółu nie jest celem gospodarstwa jednostek; może być tylko skutkiem ich gospodarczej działalności.

Z czego płyną zyski gospodarujących jednostek, dzięki czemu może się powiększyć posiadane przez nie bogactwo? Trzy wypadki trzeba odróżnić. Popierwsze, działalność gospodarcza wyraża się w powiększeniu produkcji, jakościowem lub ilościowem. Jest więcej dóbr na rynku, albo też zjawiają się dobra, które lepiej zaspokajają stare lub nowe potrzeby. Podrugie może ktoś osiągnąć zysk przez to, że nastąpi przesunięcie się dochodu na jego korzyść; jedni stracą a drudzy zyskują, ale ilość i jakość dóbr, istniejących na rynku, zostaje ta sama. Potrzecie osiąga się zysk kosztem zmniejszenia wytwórczości. W pierwszym wypadku rentowność gospodarstwa jednostek jest w harmonji z produktywnością społeczną. W drugim następuje względna zmiana rentowności gospodarstw, ale dla produktywności ta zmiana nie ma bezpośredniego znaczenia. Wreszcie w trzecim wypadku jest wyraźny konflikt między rentownością i produktywnością, między wzrostem bogactwa jednostki a dobrobytem społecznym.

Ten trzeci wypadek już znamy. Jest nim jednostronne wyzyskanie zdobytego monopolu na jakiś towar, wyrażające się w zmniejszeniu podaży a znacznej zwyżce jego ceny. Możliwość taka jest zależna od całego szeregu warunków. Producent musi posiadać daleko posunięty monopol na swój towar, który to monopol wyklucza konkurencję, nęconą przez znaczną zwyżkę ceny. Powtóre monopol musi dotyczyć towarów, nie dających się niczem zastąpić. Surogaty nie mogą znaleźć tu zastosowania. Potrzecie towar ten musi być tego rodzaju, by w stosunku do niego renta konsumenta u dostatecznie licznego szeregu konsumentów występowała w dużych rozmiarach.

[1]) P. J. Proudhon, Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère, II-e éd., T. I. 1850, s. 70.

Wreszcie żadne przeszkody społeczne czy prawne nie mogą powstrzymać przeprowadzenia ceny monopolicznej.

Warunków tych, jak widzimy, jest wiele, i nie łatwo je przezwyciężyć w zwyczajnych okolicznościach. Wskazaliśmy również na to, że im więcej jest monopoli, tem trudniejszem staje się ich wyzyskanie, bo one wzajemnie siebie ograniczają, pochłaniając stopniowo rentę konsumenta. Dążności monopoliczne w dzisiejszem gospodarstwie są bardzo silne, przybrały takie rozmiary, o których nie śniło się pisarzom szkoły klasycznej. Nie wynika z tego, że typowem dla dzisiejszych monopolistów jest dążenie do zredukowania produkcji i wyśrubowania ceny do niebywałych granic. Wielkie trusty amerykańskie są tworami monopolicznemi, a jednak z reguły opierają one swoją pomyślność na zwiększeniu produkcji i zbytu.

W jaki sposób powstanie monopolu odbije się cyfrowo na sumach, wyrażających bogactwo narodowe? Monopolista, przy zmniejszeniu produkcji, ma większy dochód, jego bogactwo wzrasta. Dobrobyt nabywców artykułu monopolicznego zmniejsza się. Jeżeli monopolista za 1000 sztuk towaru dostaje dzisiaj 100.000 zł., gdy przy wolnej konkurencji za 5000 sztuk płacono 50.000 zł., to ten zysk monopolisty musi być pokryty przez nabywców towaru. Dwie rzeczy mogą nastąpić. Albo ci nabywcy zmniejszają swój popyt na inne towary, które wtedy spadną w cenie, skutkiem czego może się zmniejszyć produkcja tych towarów, albo też ci nabywcy powiększą swoją produkcję, konieczność płacenia więcej za towar zmonopolizowany skłoni ich do większych wysiłków produkcyjnych. Dla dobrobytu społecznego te dwa możliwe skutki monopolu mają niejednakowe znaczenie. Wszakże jedno jest rzeczą pewną. Przeprowadzenie monopolu nie wyrazi się w powiększeniu nominalnej sumy bogactwa narodowego. Skutkiem monopolu nastąpiło zmniejszenie się dobrobytu. Ale to zmniejszenie wyrazi się albo w zmniejszeniu nominalnej sumy bogactwa (gdy skutkiem płacenia wyższych cen za towar monopoliczny i zmniejszonego popytu na inne towary zmniejszy się ich produkcja); albo też ogólna suma bogactwa pozostanie ta sama. Monopol w żadnym razie nie oznacza powiększenia się nominalnej sumy dochodu społecznego.

Drugi z interesujących nas wypadków polega na tem, że nastąpią przesunięcia w dochodzie społecznym; jedni wzbogacą się kosztem drugich, ale nie zmniejszy się przez to zaopatrzenie rynku w towary, ilość produkowanych dóbr pozostaje ta sama. Do tej grupy należy zaliczyć typowe zyski spekulacyjne. Ktoś wywołuje na giełdzie baissę na jakieś papiery, skupuje je po niskim kursie, a potem wracają one do normy, z czego ów spekulant osiąga znaczne zyski. Taki charakter mają też działania, znane prawu rzymskiemu jako tak zw. crimen Dardanarii; nawet cesarze bizantyjscy urządzali na wielką skalę spekulacje zbożowe, wywołując sztuczną zwyżkę cen i sprzedając po wysokich cenach nagromadzone przez siebie zapasy. Tego rodzaju

operacje nie są czemś obojętnem dla gospodarstwa społecznego. Wnoszą one w nie szkodliwą niepewność, rujnują wiele jednostek gospodarczych, mogą wywołać szkodliwe z punktu widzenia społecznego przesunięcia się rozdziału dochodu. Ale konsument, dotknięty zwyżką cen, wywołaną na tej drodze, obniży cenę na inne towary. Ponieważ te operacje mają charakter przejściowy, bardzo często zasadzają się na wyzyskaniu przelotnej konjunktury, nie wpływają one automatycznie na skurczenie się rozmiarów produkcji. Spekulant często wyzyskuje tylko jej zmniejszenie się, ale go nie wywoływa. W przeciwnym razie zachodziłby tu wypadek monopolu, omówiony poprzednio. Jasną jest rzeczą, że tego rodzaju przeobrażeniom warunków zbytu nie towarzyszy wzrost ogólnej sumy bogactwa narodowego.

Ta suma wzrasta, gdy produkcja dostarcza na rynek nowych dóbr, lub większej ilości dóbr istniejących. W tym wypadku następuje równocześnie wzrost sumy bogactwa i wzrost dobrobytu (o ile powiększenie się produkcji nie rozkłada się na większą cyfrę ludności, o czem już była mowa na innem miejscu); rentowność i produktywność podążają w tym samym kierunku. Nie znaczy to, że między niemi zachodzi ścisła proporcjonalność, że wzrost jednego i drugiego czynnika da się wyrazić w identycznych cyfrach.

Wypadek najprostszy będzie ten, że powiększa się produkcja, wzrasta ilość wymienianych zasobów, a stosunek wymienny pozostaje niezmieniony. Przypuśćmy, że produkcja wymienianych towarów wzrasta o 20%. Nie wynika z tego, że o tę cyfrę wzrósł dobrobyt społeczny. Albowiem jest rzeczą możliwą, że te dodatkowo wytworzone towary zaspokajają już stosunkowo słabsze potrzeby; dla szeregu nabywców zmniejszyła się ich krańcowa użyteczność. Ale w każdym razie wzrosło bogactwo i wzrósł dobrobyt, bo przecież nie odpadło przez to zaspokojenie żadnej z silniejszych potrzeb.

Najkorzystniejszym dla dobrobytu społecznego jest wypadek wzrostu produkcji przy zniżce ceny jednostki produkowanego przedmiotu. Wtedy i słabsze potrzeby dochodzą do głosu, jest większa obfitość dóbr i większa łatwość ich nabycia. Oznacza to przedewszystkiem zmniejszenie się kosztów produkcji dobra; czy dlatego, że natura okazała się bardziej łaskawą (np. urodzaj), co jednak ma tylko przelotne znaczenie, czy też dlatego, że nastąpiły korzystne zmiany w technice produkcyjnej (np. nowe maszyny). Teoretycznie jest możliwą rzeczą, że cena całego zasobu pozostanie niezmieniona, przy zniżce ceny jednostki i wzroście produkowanego zasobu. Wszelako ten wypadek jest mało prawdopodobny. Producenci nie mają w tem interesu, by zwiększać produkcję, a uzyskiwać ten sam dochód co przedtem; może to być przypadkowym rezultatem ich współzawodnictwa.

Rzucenie nowych dóbr na rynek może odbyć się w okolicznościach, rozmaicie wpływających na wzrost dobrobytu społecznego. Wskazaliśmy już poprzednio na różnicę między produkcją, opartą na wyłączności jakiegoś wynalazku, który daje wielkie zyski producen-

towi, ale równocześnie nie sprzyja upowszechnieniu się nowego dobra, a produkcją w razie, gdy jakiś wynalazek jest dla wszystkich dostępny i konsument nie potrzebuje już płacić za niego w cenie towaru. W każdym razie w jednym i drugim wypadku podnosi się dobrobyt społeczny, choć w nierównym stopniu, i powiększa się suma bogactwa narodowego.

Dochodzimy do wniosku, że nie można uważać za objaw typowy konfliktu między rentownością gospodarczą a produktywnością społeczną. W przeważnej ilości wypadków jednostki gospodarujące osiągają wzrost rentowności swoich gospodarstw przez wzrost ich produktywności. Jeżeli powiększa się suma bogactwa narodowego, to zwykle powiększa się i dobrobyt społeczny. Ale zmian tego dobrobytu nie możemy mierzyć zmianami bogactwa, dającemi się ująć cyfrowo, choćby dlatego, że w razie wzrostu tego bogactwa, dobrobyt powiększa się w nierównym stopniu. Bogactwo, które wyrażamy w pieniądzu, nie jest więc, z różnych przyczyn, ścisłym wyrazem dobrobytu. Pozatem utrudnia zastosowanie tego kryterjum sama natura czynnika, którym mierzymy bogactwo, to jest pieniądza.

ROZDZIAŁ XIII.

Pieniądz i kredyt.

1. Zagadnienia pieniężno-kredytowe w ogólnej teorji.

Pojęciem pieniądza musieliśmy się już niejednokrotnie posługiwać, niemal od samych początków naszych rozważań. Obszerniej zajęliśmy się subjektywną użytecznością pieniądza, gdyż bez poruszenia tego tematu niepodobna jest wyjaśnić ogólnych zagadnień wartości. Zagadnienie wartości trzeba było rozpatrywać, by sobie uprościć drogę, nie zwracając uwagi na komplikacje, które w układzie gospodarstwa społecznego, w problemie ceny i jej równowagi, sprawia pieniądz, ze względu na swoją naturę i wahania swojej wartości. Obecnie wypada nam zająć się osobno tym tematem.

W jakim zakresie? Odpowiedź na to pytanie przedstawia trudności. Problematy pieniężne, jak również i problematy kredytowe, rozrosły się ogromnie—niemal do znaczenia osobnej nauki o pieniądzu i kredycie. Zawdzięczają to swojemu praktycznemu znaczeniu, przyczem wyjaśnienie zjawisk bardzo aktualnych, interesujących nawet laików, nie może się odbyć bez zastosowania metod badania teoretycznego. Nawet praktyk, który nie zna lub nie chce uznawać teorji, konstruuje nieraz różne teorje, dotyczące pieniądza, jego wartości i funkcji. Różnorodność systemów monetarnych, komplikacje międzynarodowej wymiany, załamania się wartości pieniądza, rola pomocniczych środków płatniczych, związek zachodzący między pieniądzem i kredytem — to wszystko nasuwa cały szereg specjalnych zagadnień, których nie wyjaśni się drogą zwyczajnego opisu, lecz trzeba je sprowadzić do ram ogólnych. Teorja pieniądza nie może być czemś niezależnem od ogólnej teorji ekonomicznej. Pieniądz jest dobrem pewnego rodzaju. Muszą więc znaleźć do niego zastosowania te uogólnienia, które dotyczą wszystkich dóbr gospodarczych; cena pieniądza kształtuje się na podstawie tych samych czynników, co i cena wszystkich innych dóbr. Ale równocześnie pieniądz jest dobrem *specjalnego* rodzaju; a więc należy uwydatnić, czem się on różni od innych dóbr.

A więc tylko w tym zakresie zajmiemy się pieniądzem. Ani historja powstania pieniądza, ani technika obrotu pieniężnego, ani różnorodność systemów pieniężnych, nie mieści się w ramach naszej pracy. Zagadnienia te wymagają tak szczegółowego traktowania, są tak bogate, że lepiej jest nie wchodzić w ich różne rozgałęzienia, jeżeli nie ma się możności doprowadzić ich do końca. Zajmiemy się pieniądzem o tyle, o ile tego wymaga ujęcie całości zjawisk gospodarczych. Należy dać odpowiedzi na to, czem jest pieniądz, jakie są jego funkcje ogólne w życiu gospodarczem. A następnie, ponieważ pieniądz jest specjalnym rodzajem dóbr ekonomicznych, a nasze badania chcą wyjaśnić wzajemną zależność różnych dóbr, zmiany, którym podlega ich cena, wypadnie nam zająć się pytaniem: od czego zależy, przez co jest określona, cena, względnie wartość pieniądza. Odpowiednie postawienie tego zagadnienia jest kluczem, który otwiera bardziej specjalne problematy.

2. Czem jest pieniądz?

Pieniądz jest dobrem gospodarczem. Każdemu o tem wiadomo, że ma mniej pieniędzy, niż potrzeb, które za ich pośrednictwem może zaspokajać. Pieniądz pozostaje w stosunku wymiennym do innych dóbr gospodarczych, wartość wymienną pieniądza wyrażamy w tych innych dobrach. Czem się różni np. moneta srebrna, która pozostaje w obiegu, od monety zużytej jako wisiorek do zegarka, czem różni się pieniądz papierowy, za który nabywamy inne dobra, od pieniądza, który kolekcjoner wciela do swoich zbiorów? Jaka jest różnica między pieniądzem a towarem, przyczem czasami pieniądz może stać się towarem? Te pytania wymagają odpowiedzi.

Zwyczajne dobra gospodarcze dzielą się na dwie grupy. Jedne zaspokajają bezpośrednio nasze potrzeby, — zużywają się w konsumcji. Inne służą do wytworzenia dóbr konsumcyjnych, i te zużywają się w produkcji. Pieniądz nie jest ani jednem, ani drugiem. Pieniądz służy jako środek wymiany. Nabywamy pieniądz w tym celu, by za jego pośrednictwem nabywać nowe dobra, bądź konsumcyjne, bądź produkcyjne. Pieniądz oczywiści również się zużywa, bo wszystko co materjalnie istnieje, podlega zużyciu. Moneta wyciera się przez częstszy użytek, maleje w niej zawartość kruszcu. Pieniądz papierowy niszczeje, traci nieraz na tem ten, w czyje ręce on się dostanie. Ale to zużycie jest ubocznym skutkiem tego, że pieniądz ma postać materjalną; wszakże zużycie pieniądza nie jest jego przeznaczeniem, nie przez swoje zużycie pieniądz spełnia swój cel, jak np. węgiel zużywany w piecu, praca ludzka w przedsiębiorstwie. Przez zużycie pieniądza ani nie powstaje nowa wartość ekonomiczna, ani też bezpośrednio przez to nie następuje zaspokojenie naszych potrzeb.

Nie trzeba się zatrzymywać dłużej nad wykazywaniem wyższości wymiany pieniężnej na wymianą surowca; zbyt dobrze są te rzeczy znane. Ale należy zauważyć, że nie każdy przedmiot, użyty jako śro-

dek wymiany, już odrazu staje się pieniądzem. Wyobraźmy sobie gospodarstwo naturalne, które nie zna jeszcze pieniądza. Sporadyczne akty wymiany odbywają się, gdy zejdzie się dwóch producentów, którzy wzajemnie potrzebują swoich produktów. Ale może się zdarzyć, że Paweł potrzebuje produktu, wytwarzanego przez Piotra; Piotr zaś nabyłby chętnie produkt wytwarzany przez Gawła; ten ostatni znowu pragnie nabyć produkt wytwarzany przez Pawła. Otóż Paweł uda się do Gawła, wymieni swój produkt na jego produkt, którego sam bezpośrednio nie potrzebuje i z tym produktem uda się do Piotra i produkt Gawła wymieni z nim na potrzebny sobie produkt. W ten sposob dla Pawła produkt Gawła jest środkiem wymiany, wymiana odbywa się drogą okrężną. Ale nie możemy powiedzieć, że produkt Gawła jest środkiem wymiany w ogólnem znaczeniu, gdyż Piotr zaspokaja nim swoje bezpośrednie potrzeby. O pieniądzu może być mowa dopiero wtedy, gdy dany przedmiot jest dla wszystkich środkiem wymiany, gdy takiem jest jego właściwe przeznaczenie.

Sporadyczne zastosowanie przez jednostkę tego lub innego zwyczajnego dobra gospodarczego, jako środka wymiany, może nastąpić także i wówczas, gdy pieniądz już istnieje. Oto gdy np. pieniądz ten podlega zepsuciu i zjawia się niechęć do przyjmowania go w obrocie, wtedy niektóre inne przedmioty staną się środkiem wymiany. Np. w czasie wielkiej wojny, pod jej koniec, gdy osłabło zaufanie do korony austrjackiej i ludność wiejska niechętnie wymieniała na nią swoje produkty, to wtedy wyjeżdżający na wieś na lato zabierali z sobą zapas dóbr, poszukiwanych na wsi, jak np. tytoń i za ten tytoń wymieniali potrzebne im produkty. Tytoń dla letnika był środkiem wymiany; ale dla drugiego jej uczestnika był dobrem, zaspokajającem bezpośrednio jego potrzeby. Nie można powiedzieć, że tytoń stał się pieniądzem.

Nie każdy więc środek wymiany jest pieniądzem, a tylko taki, który jest powszechnie stosowany. Pieniądzem jest przedmiot, który normalnie służy jako środek wymiany, który właśnie tę funkcję pełni, jako swoją główną funkcję. Wszyscy o tem wiedzą. Wszyscy tak traktują ten przedmiot. Nikt nie odmawia przyjęcia pieniądza, chyba, że specjalna ustawa ten pieniądz wykluczyła. Zwykle państwo, zainteresowane w uporządkowaniu obrotu, nadaje pieniądzowi charakter pieniądza ustawowego, wyposaża go w ustawową moc zwolnienia od zobowiązań. Ale ta interwencja państwa nie ma istotnego znaczenia, można łatwo wyobrazić sobie pieniądz, pozbawiony tej mocy.

Otóż pieniądz służy jako uniwersalny środek wymiany, oczywiście w danem środowisku, w danem państwie, części państwa lub szeregu państw. Skutkiem tego cena wszystkich przedmiotów, pozostających w obrocie, wszystkich dóbr gospodarczych jest wyrażona w pieniądzu. Możemy określić w nim cenę zasobów poszczególnych dóbr, obliczyć wartość majątku i dochodu jednostek, majątku i dochodu społecznego. W tem znaczeniu mówi się zwykle o pieniądzu, jako o „mier-

niku wartości". Wszakże nie chodzi tu o niejako statystyczną funkcję pieniądza, o same tylko obliczenie. Pieniądz staje się niezbędnym pierwiastkiem składowym współczesnego gospodarstwa. Staje się podstawą wszelkiej kalkulacji. W nim określa się koszty produkcji, według niego gospodarująca jednostka orjentuje się, jaki stosunek zachodzi między użytecznościami dóbr, które ona nabywa. W działalności gospodarczej jednostka gospodarująca nie ma zwykle na celu wytworzenia konkretnych dóbr, które będą służyły do jej konsumcji, lecz dąży do uzyskania dochodu, wyrażonego w pieniądzu, za który może nabywać wszystko, czego jej potrzeba. Schemat wymiany pieniężnej przedstawia się zwykle w ten sposób: towar — pieniądz — towar; analogicznie możemy ująć cały bieg działalności gospodarczej jednostki: dobra produkcyjne (towar) — dochód (pieniądz) — dobra konsumcyjne (towar).

Na tem nie koniec. Należy jeszcze zwrócić uwagę na trzecią zasadniczą funkcję pieniądza, którą nie zawsze uwydatnia się dość wyraźnie, przynajmniej w ogólnych określeniach tego zjawiska. Funkcja ta ma zasadnicze znaczenie w gospodarstwie, w którem wymiana pieniężna jest już dość daleko posunięta, czyli w gospodarstwie zasługującem w całej pełni na miano gospodarstwa pieniężnego. Z czem przystępuje współczesny przedsiębiorca do swojej produkcji? Ma w głowie pewien plan, pomysł, taką lub inną kombinację produkcyjną. Ale prócz tego musi rozporządzać pewną sumą kapitału, funduszem, pozwalającym mu na nabycie tych lub innych dóbr, na uruchomienie produkcji. Rozporządza pewną siłą nabywczą, wyrażoną w pieniądzu; będzie nią albo gotówka w jego kasie, albo jego rachunek w banku, albo kredyt, który mu otworzył wierzyciel. Ten kapitał ogólny — możemy teraz powiedzieć, pieniężny — przeobraża on na konkretne dobra produkcyjne; przedsiębiorca nabywa maszyny, surowce, wynajmuje robotników. Nigdy jednak tego kapitału ogólnego nie przeobraża on w całości na te dobra; zawsze rozporządza większą lub mniejszą „rezerwą kasową", część swojej siły nabywczej pozostawia w formie ogólnej. Podobne zjawisko występuje i u konsumenta, który w normalnych warunkach nie wydaje wszystkich pieniędzy na konsumcję; rozporządza pewnym funduszem, z którego zaspokaja przyszłe potrzeby, nawet potrzeby, które za 20 lat dopiero doczekają się swojego zaspokojenia.

Dzięki pieniądzowi stają się możliwe operacje kredytowe takiego typu, jaki nieznany jest w wypadku wymiany surowej. W braku pieniądza można pożyczać tylko konkretne dobra: tyle a tyle worków zboża, koni, owiec, pługów i t. d., przyczem, o ile chodzi o dobro natychmiast zużywalne, zwraca się określoną ilość sztuk dobra pewnego rodzaju, a przy dobrach niezużywających się natychmiast obowiązek zwrotu dotyczyć może tego samego dobra. Łatwo zauważyć, jak ograniczonem jest zastosowanie kredytu w takich warunkach. Natomiast w gospodarstwie pieniężnem przedmiotem operacji pieniężnych jest

zwykle określona suma pieniędzy, a nie konkretne dobra produkcyjne czy konsumcyjne. Kapitału w ogólnej formie potrzebuje przedsiębiorca, względnie pośrednik, dostarczający go przedsiębiorstwom, to znaczy bank. Możnaby powiedzieć, że bankier to jest kupiec, handlujący kapitałem pieniężnym. Również i oszczędzającemu konsumentowi potrzeba takiego kapitału; w chwili bowiem, gdy decyduje się na oszczędzanie, nie wie jeszcze, jakie potrzeby będzie musiał zaspokoić za rok lub 10 lat; liczy się tylko z tem, że będzie miał potrzeby.

W pieniądzu wyraża się więc ogólna siła nabywcza. Pieniądz jest nietylko środkiem wymiany, który jest w ciągłym ruchu, a który leży bezużytecznie wtedy, gdy się nim nie obraca. Pieniądz w gospodarstwie społecznem umożliwia istnienie zapasowych oddziałów wojska, których dowódca nie rzuca odrazu w wir bitwy, lecz trzyma je w pogotowiu, wysyłając częściami na zagrożone punkty frontu. Gdy wszystkie rezerwy zostały w bój rzucone, wtedy największem jest ryzyko bitwy. Podobnie też i w przedsiębiorstwie zupełne zużycie rezerw pieniężnych jast połączone z wielkiem ryzykiem, może się zdarzać tylko wyjątkowo; grozi bowiem przegraną, czyli bankructwem.

Na podstawie powyższych uwag możemy dojść do następującego określenia: *pieniądzem jest powszechnie przyjęty środek wymiany, w którym z jednej strony ocenia się wszystkie dobra, pozostające w obrocie, a z drugiej strony wyraża się i konserwuje ogólną siłę nabywczą.*

Nie zawsze wszystkie te właściwości równocześnie posiada dany pieniądz. Znamy czasami pieniądz tak zw. obrachunkowy, który nie istnieje w postaci materjalnej, lecz przedstawia się jako równoważnik określonej ilości róbr pewnego rodzaju, np. złota, żyta i t. d. Taki pieniądz jest miernikiem wartości i wyrazicielem siły nabywczej, ale nie jest środkiem wymiany. Teoretycznie biorąc, wymiana przy istnieniu pieniądza obrachunkowego może się odbywać w towarach, a ceny będą w tym pieniądzu oznaczone. Możliwem jest teoretycznie wielkie zastosowanie obrotu bezgotówkowego, posługiwanie się rachunkami bieżącemi do regulowania wypłat, bez uciekania się do jakiegoś specjalnego środka wymiany. Zwykle jednak, jak wskazują doświadczenia historyczne, pieniądz obrachunkowy powstaje wtedy, gdy pieniądz zwyczajny nie ma stałej wartości, i skutkiem tego nie może być dobrym miernikiem wartości i wyrazicielem siły nabywczej. Wówczas następuje niejako „podział pracy" między pieniądzem materjalnym, który pełni nadal funkcje środka wymiany, a obrachunkowym, który pełni pozostałe funkcje. Jeden i drugi jest ułomną postacią pieniądza; temsamem więc istnienie pieniądza obrachunkowego nie przedstawia zjawiska, które samo przez się wyczerpuje funkcje pieniądza.

3. *Środki obiegowe, zastępujące pieniądz.*

Pieniądz, jak wiemy, nie zaspokaja bezpośrednio naszych potrzeb, ani też nie przeobraża się materjalnie na dobra konsumcyjne. Niewątpliwie jego ilość ma znaczenie, jako rezerwa gospodarcza,

jako fundusz konsumcyjny dla gospodarującej jednostki, która woli mieć więcej pieniędzy, niż mniej, bo w każdej chwili może je przeobrazić na konkretne dobra. Ale funkcję swoją jako miernik wartości, w którym oblicza się i kalkuluje ceny, może on spełniać niezależnie od tego, czy jest więcej lub mniej pieniądza. A jeżeli pewna ilość aktów wymiany może być dokonana z mniejszym zasobem pieniędzy, to stanowi to korzyść gospodarstwa, które może na co innego obrócić zaoszczędzone zasoby. A więc dążenie do tego, by oszczędzić na pieniądzu, by obyć się mniejszą jego ilością, jest zupełnie celowem dążeniem, które też urzeczywistnia się w organizacji obrotu gospodarczego; w ten sposób znajduje zastosowanie zasada gospodarności.

Cel powyższy osiąga się na różnych drogach. Np. banknot, czyli zobowiązanie wypłaty jego okazicielowi okrągłej sumy pieniędzy lub ich równowartości w kruszcu względnie w obcych walutach, ma nietylko to znaczenie, że przez zastosowanie banknotu unika się trudu i ryzyka posługiwania się kruszcem w obiegu; pozatem banknoty powiększają zwykle, choć niezawsze, ilość środków obiegowych, bo, jak wiadomo, można wypuścić więcej banknotów, niż wynosi ich pokrycie. Oszczędza się więc na kupowaniu złota lub srebra, gdy się wypuszcza banknoty.

Drugim typowym środkiem zastępczym jest uruchomienie depozytów bankowych. Jednostki gospodarujące składają swoje oszczędności w bankach lub specjalnych instytucjach na rachunek bieżący. Rozporządzają temi rachunkami, wystawiając czeki w tej lub innej formie. Korzyści, które z tego płyną, są następujące: unika się posługiwania w wymianie pieniądzem, oszczędza się na nim przez tak zw. obrót bezgotówkowy. Bank lub inna instytucja, która przyjmuje pieniądze na rachunek bieżący, może część zasobów, w ten sposób zgromadzonych, zużyć w czynnych operacjach kredytowych; w ten sposób rezerwa kasowa każdej gospodarującej jednostki nie zmniejsza się przez to, że jej pieniądz jest ulokowany w banku, a równocześnie te pieniądze służą jako kredyt w innych gospodarstwach. Czek bardzo często nie jest odrazu przedstawiany do zapłaty, lecz może przechodzić z rąk do rąk, jako środek wymiany i pełni wtedy bezpośrednio funkcje pieniądza.

Najdalej posuniętem uproszczeniem wymiany jest obrót tak zw. clearingowy, w którym kompensuje się rachunki jego uczestników i w małym tylko stopniu dochodzi do rzeczywistych wypłat. W tym wypadku oszczędność użycia pieniądza jest największa. I możnaby sobie wyobrazić taki ustrój wymienny, w którym nie używa się wogóle pieniądza, a każdy z jego uczestników ma swój rachunek w centralnym banku, na którym zapisuje się jego wierzytelności i zobowiązania. Czasami wskazuje się na to, że na tej drodze zbliżamy się do wymiany surowej. Porównanie to jest tylko porównaniem, nie można go brać dosłownie. Wymiana surowa nie zna pieniądza, który przecież jest nietylko środkiem wymiany, lecz także i „miernikiem wartości" i reprezentantem ogólnej siły nabywczej. Natomiast przy upowszechnieniu się obrotu kompensacyjnego coprawda pieniądz, jako materjalny śro-

dek wymiany, małe znajduje zastosowanie, ale jako miernik wartości i reprezentant siły nabywczej jest podstawą tego obrotu. Bez pieniądza niema ani banknotów, ani czeków, ani czynności clearingowych. Instytucje te zastępują pieniądz, ułatwiają obrót, czynią zbędną większą ilość pieniądza mimo, że obroty kolosalnie rosną. Ale do swego istnienia wymagają one istnienia pieniądza. Nie może tu być mowy o wymianie „surowej"; przeciwnie, obrót wymienny na podstawie pieniężnej, przybiera postacie bardziej delikatne.

Nie zajmiemy się tutaj szczegółowem przedstawieniem tych różnych środków obiegowych, zastępujących pieniądz. Mogą do tego celu służyć najrozmaitsze walory. Wspomnieć np. trzeba o wekslu, który nie jest tylko papierem kredytowym, lecz w pewnych warunkach staje się środkiem wymiany, krąży w obiegu zwłaszcza wtedy, gdy brak jest innych środków obiegowych. Czasami takim środkiem wymiany staje się bieżący kupon od obligacji, dalej t. zw. bilet (bon) skarbowy, którym niejednokrotnie reguluje się zobowiązania i przyjmuje się go zamiast pieniądza. Słowem różne mogą być środki, zastępujące pieniądz. O tem trzeba pamiętać, gdy się rozważa zagadnienie wartości pieniądza.

4. Równowaga obrotu towarowego i pieniężnego. Między intensywnością obrotu wymiennego, jego rozmiarami, a ilością pieniądza i innych środków obiegowych, które pełnią funkcję pieniądza, musi zachodzić równowaga. Wyobraźmy sobie, że szereg gospodarujących jednostek raz na rok wymienia z sobą nadwyżki swojej produkcji, np. po zbiorach. W wymianie tej posługują się one pieniądzem. Otóż ilość pieniędzy i innych środków płatniczych, znajdujących się w obiegu, będzie określona przez ilości wymienionych towarów i ich cenę. Jeżeli wymienia się 1000 sztuk dobra *a* po 10 zł., 2000 sztuk dobra *b* po 20 zł., 3000 sztuk dobra *c* po 30 zł., 4000 sztuk dobra *d* po 5 zł., to w takim razie wymiary wymiany i ilość pieniędzy, których obrót wymaga, będzie określona w ten sposób: 1000 a×10+2000 b×20+3000 c×30+4000 d×5=160.000 zł. Tyle więc trzeba będzie użyć pieniądza i innych środków obiegowych. Znajduje tu zastosowanie zasada, która określa związek zachodzący między ceną dwóch wymienianych przedmiotów i ich ilościami: według niej cena pozostaje w stosunku odwrotnie proporcjonalnym do ilości. Jeżeli 1 a=10 b, to równowagan nastąpi wtedy, gdy wymienia się 10 razy więcej sztuk *a* niż sztuk *b*, czyli ilość *a*×cena *a*=ilość *b*×cena *b*. Musi tu zachodzić równowaga „par wymiennych".

Jeżeli więc wzrastają ilości wymieniane, względnie ich cena idzie w górę, to więcej trzeba pieniądza i innych środków obiegowych; jeżeli cena spada albo ilości wymieniane się zmniejszają, to wtenczas mniej potrzeba środków obiegowych. Ale w praktyce stosunki wymienne nie przedstawiają się tak prosto, jak w wyżej przytoczonym przykładzie; wymiana nie odbywa się raz na rok, lecz nieustannie dochodzi do skutku. Dlatego też nie można brać pod uwagę tylko ilości pieniądza, lecz

także szybkość jego obrotów Jeśli w jakiemś gospodarstwie jest na 1 miljard złotych pieniędzy i środków obiegowych i w przeciągu roku te środki obiegowe przeciętnie wejdą w obieg i wyjdą z niego 10 razy, to suma obrotów wyniesie 10 miljardów; wówczas ten 1 miljard pieniądza i środków obiegowych spełni tę samą funkcję, co 2 miljardy, których szybkość obrotu jest o połowę mniejsza i wynosi przeciętnie 5 miljardów w ciągu roku.

Większa szybkość obiegu oznacza oszczędność w użyciu i produkcji pieniędzy. Ale ta szybkość obiegu nie jest czemś niezależnem od celów i metod działalności gospodarczej jednostki. Pieniądz jest narzędziem obrotu gospodarczego. Możemy go użyć wtedy tylko, gdy to wynika z naszych planów i warunków naszej działalności gospodarczej. Tranzakcji wymiennych dokonywa się wtedy, gdy istnieje racja gospodarcza ich dokonywania, a nie dlatego, by pieniądze puszczać w ruch i by przyspieszać szybkość ich obrotu. Tę szybkość określają najrozmaitsze okoliczności, działające niejako z zewnątrz.

Np. gdy psuje się konjunktura, gdy panuje niepewność gospodarcza, wówczas jednostki gospodarujące powstrzymują się od tranzakcji, szybkość obrotu się zmniejsza. Gdy wprowadza się różne ułatwienia komunikacyjne, przesyłanie towarów i wiadomości na większe odległości jest łatwiejsze, wtedy przyspiesza się obieg, mniejsza ilość środków obiegowych może spełnić tę samą usługę, którą przedtem pełniła ich większa ilość. Różne działy produkcji mogą wymagać tej samej ilości kapitału zakładowego i obrotowego, ale nierównem jest ich zapotrzebowanie środków pieniężnych; przesunięcie się produkcji z jednej dziedziny w drugą zmienia szybkość obrotu pieniężnego. W innych warunkach odbywa się produkcja, mająca stałe przez cały rok zapotrzebowanie środków obiegowych, a w innych np. produkcja sezonowa, która wymaga wielkiego ich nagromadzenia w pewnych okresach czasu, a potem muszą one długo czekać bezczynnie.

Następnie zwrócić trzeba uwagę na różne czynniki, które wpływają na samą ilość środków obiegowych, które czynią zbędnemi tranzakcje wymienne, jakkolwiek nie zmniejsza się tempo życia gospodarczego. Np. przypuśćmy, że nastąpiła koncentracja produkcji w kierunku pionowym, obejmując wszystkie stadja produkcji jakiegoś dobra. Przedtem przedsiębiorstwo, wyrabiające półfabrykat, kupowało surowce od kopalni i płaciło za nie pieniądzem lub czekiem; obecnie kopalnia bez tej tranzakcji wymiennej dostarcza surowca do fabryki, niema potrzeby dokonywania rozrachunków w pieniądzu. Albo też ogromne modyfikacje zapotrzebowania środków pieniężnych sprawi mniejsze lub większe rozpowszechnienie się kredytu.

Niepodobna wyliczyć tych wszystkich pierwiastków, które komplikują zagadnienie zarówno ilości środków obiegowych, jak i szybkości ich obiegu. Obrót clearingowy, jak wiemy, sprowadza do minimum posługiwanie się zastępczemi środkami płatniczemi. Skutkiem tego

wszelkie formuły, ustalające stosunek, zachodzące między obrotem towarowym a pieniężnym, mają bardzo względne znaczenie.

Niemniej takie formuły mogą się nam przydać jako środek pomocniczy w wyjaśnieniu wartości pieniądza. Największe zastosowanie ma formuła następująca, na której opiera się tak zw. teorja kwantytatywna. Formuła ta ma postać następującą: $PS+P^1S^1=CI$. P oznacza ilość pieniędzy w obiegu P^1, rachunki bieżące w bankach, któremi dysponuje się przez czeki, względnie inne zastępcze środki płatnicze; S i S^1 szybkość obiegu tych wartości, a zaś C cenę, I ilość dokonywanych tranzakcji. Jak pisze Aftalion, „nikt nie może zaprzeczyć ścisłości tej formuły, bo ona tylko stwierdza pewną równość między każdą dokonaną wypłatą i ceną, którą się uzyskuje w wymianie, to znaczy między całością wypłat i przeciętną ceną wszystkich towarów i usług wymienionych". Formuła ta w gruncie rzeczy wyraża to samo, co zasadnicze twierdzenie wymienne, że ceny wymienianych towarów pozostają w odwrotnym stosunku do wymienianych ilości.

Mamy więc dwa czynniki, których wartość chcemy określić: towary i pieniądz, wyrażając się najogólniej. Stosunek ten usiłuje określić teorja kwantytatywna w sposób zbyt jednostronny. Twierdzi ona, że cena pieniądza, jego siła nabywcza, zależy od jego ilości (to zn. ilości pieniądza i zastępczych środków obiegowych) i szybkości ich obiegu. Zmiany ceny sprowadza do zmiany tych dwóch czynników. Natomiast przeciwnicy teorji kwantytatywnej wskazują, że na wartość pieniądza mogą oddziałać także i zmiany po stronie wymienianych towarów; że zwyżka cen może pójść dalej, niż odpowiadający jej wzrost ilości środków obiegowych i przyspieszenie szybkości ich obiegu i t. d. „Dla przeciwników teorji kwantytatywnej wartość pieniądza nie jest bezwzględnie poddana jego ilości, nawet nie dając temu terminowi tego szerokiego znaczenia, które on ma obecnie. Przeciwnie, ilość pieniądza stosuje się często do zmian wartości pieniądza" [1]).

By zbadać wartość pieniądza, zastosujemy przyjęte przez nas uogólnienia, które chcą wyjaśnić, od czego zależy cena każdego dobra gospodarczego. Duże znaczenie dla wyświetlenia tego zagadnienia ma okoliczność, z jakiego rodzaju pieniądzem mamy do czynienia. Odróżniamy zasadniczo dwa jego rodzaje: pieniądz pełnowartościowy i pieniądz podwartościowy. Pieniądz pełnowartościowy reprezentuje wartość przedmiotu, który służy jako środek wymiany. Ma swoją wartość niezależnie od funkcji wymiennej. Czy to będzie kruszec, z którego sporządza się pieniądz, czy to będzie inny przedmiot służący do wymiany, jakim np. był wół w starożytności, to nikt za pieniądz, jako środek wymiany, nie da więcej, niż daje za ten przedmiot, traktowany jako towar; w każdej bowiem chwili pieniądz może przestać być pieniądzem, a stać się zwyczajnym towarem. Moneta złota, w której zawarte jest np. 10 gramów złota, reprezentuje tę samą siłę nabyw-

[1]) A. Aftalion, Monnaie Prix et Change, 1927, s. 114 i 125.

czą, co 10 gramów złota w innej postaci; drobne różnice wynikają tylko z kosztów bicia monety względnie przetopienia jej na kruszec dla celów przemysłowych, nie mają większego znaczenia.

Inaczej rzecz się przedstawia z pieniądzem podwartościowym. Materjał, z którego on jest sporządzony, reprezentuje mniejszą siłę nabywczą, niż sam ten pieniądz; czasami, jak np. w wypadku pieniądza papierowego, może nie mieć on żadnej wartości materjalnej. Inne czynniki nadają mu jego wartość obiegową. Zachodzi wtedy możliwość, że jego wartość będzie podlegała zmianom niezależnie od kosztów jego produkcji. Dlatego też należy osobno zająć się wyjaśnieniem wartości jednego i drugiego rodzaju pieniądza.

5. Wartość pieniądza pełnowartościowego.

Cenę wszystkich przedmiotów gospodarczych wyraża się zwykle w pieniądzu; a zaś cenę pieniądza wyrażamy w przedmiotach, do której wymiany służy pieniądz. By uniknąć dwuznaczności, mówimy zwykle o wartości pieniądza, mając na myśli jego stosunek wymienny do ogółu dóbr gospodarczych. Ale inny termin nie oznacza w tym wypadku odrębnego zjawiska. Do zagadnienia wartości (ceny) pieniądza należy podejść tak, jak podchodzimy do zagadnienia ceny każdego innego dobra.

Według ustalonych przez nas określeń, cena dobra gospodarczego równa się jego najniższej gotowości nabywczej i stosunkowo najwyższym kosztom jego produkcji; zależy zaś od ilości zapotrzebowania na nie i ilości dóbr wyprodukowanych. Zależy od całej użyteczności i od całych kosztów produkcji. Czem są więc koszty produkcji pieniądza, a czem użyteczność pieniądza, jego zapotrzebowanie?

Przy pieniądzu pełnowartościowym zagadnienie kosztów produkcji przedstawia się bardzo prosto. Dla producenta pieniądza nie jest on środkiem wymiany, lecz towarem takim, jak każdy inny towar. Zajmijmy się najbardziej typowym pienądzem pełnowartościowym, to znaczy pieniądzem kruszcowym. Produkcja pieniądza dzieli się na dwa stadja: wydobycie i oczyszczenie kruszcu i odlanie z niego monety. Ta ostatnia czynność ma dodatkowe znaczenie, jej koszty nie wpływają wiele na cenę. Decydują warunki, w których odbywa się produkcja kruszcu. Kruszec szlachetny, jak i inne metale, nie należy do dóbr dowolnie pomnażalnych. Występuje przy nim renta górnicza. Niektóre kopalnie złota są tak obfite, że produkcja opłacałaby się, gdyby siła nabywcza pieniądza była mniejsza, gdyby za 1 klg. złota uzyskiwało się znacznie mniej towarów, niż się dostaje dzisiaj. A zaś niektóre kopalnie produkują złoto w warunkach stosunkowo najmniej korzystnych, tak, że cena, którą uzyskują za złoto, ledwo pokrywa koszty ich produkcji. Jeżeli więc spadnie siła nabywcza złota, to wtedy te kopalnie przestają się opłacać; zaprzestaje się ich eksploatacji.

I naodwrót, wzrost zapotrzebowania na złoto może z powrotem uczynić rentowną produkcję takich kopalń.

Historja wydobywania kruszców szlachetnych wskazuje na ogromne skutki zmian w warunkach ich produkcji, na jej chwiejny charakter, co w dłuższych okresach czasu wywoływa zmiany wartości pieniądza. Znamy okresy, w których w stosunku do potrzeb obrotu jest zamało kruszców szlachetnych; ich produkcja nie może nadążyć za wzrastającem zapotrzebowaniem. Wtedy pieniądz drożeje, wzmaga się jego siła nabywcza, opłaca się wydobywanie kruszcu, połączone z większym kosztem. W innych czasach znowu, przedewszystkiem dzięki odkryciu nowych kopalń, kruszec zjawia się w większej obfitości na rynku, jego siła nabywcza maleje, a ceny towarów, wyrażone w pieniądzu, spadają. Czynniki te wywołują wahania wartości pieniądza, odbierają mu charakter stałego „miernika wartości", o ile chodzi o dłuższe okresy czasu.

Jaka jest użyteczność pieniądza, co znaczy jego zapotrzebowanie?

Wartość jego powinna być określona przez jego krańcową gotowość nabywczą. Cały szereg producentów ma zmienne zapotrzebowanie na pieniądz, zależnie od rozmiarów i rodzaju swojej produkcji. Kiedy zapotrzebowanie na pieniądz wzrasta? Nie wystarczy do tego, by było więcej ludzi, którzy silniej niż przedtem pragną mieć pieniądze, tak jak zapotrzebowanie na chleb nie wzrasta przez to, że jest więcej głodnych. Ci głodni muszą być gotowi zapłacić więcej za chleb, niż płacono dawniej. Otóż zapotrzebowanie na pieniądz wzrasta wtedy, gdy ludzie gotowi są oddać więcej za pieniądze różnych towarów, niż oddawali przedtem. Wtedy te towary tanieją. Ich potanienie pobudza produkcję pieniądza. Sprowadza się więcej kruszcu z zagranicy, poszukuje nowych żył złota, przetapia kruszec przemysłowy na pieniądz.

A więc możemy tak się wyrazić: warunkiem wzrostu zapotrzebowania na pieniądz jest powiększenie się produkcji, która wymaga większej ilości środków obiegowych w postaci pieniądza. Jak wiadomo, nie każde powiększenie się rozmiarów produkcji wywoływa ten skutek. Zdarza się często, że równolegle z tem idą różne ulepszenia obrotu wymiennego, które czynią zbędną większą ilość pieniędzy; ulepsza się obrót clearingowy, kredyt towarowy znajduje większe zastosowanie i t. d. Albo też zajdzie wypadek odwrotny: produkcja utrzymuje się w tych samych co przedtem rozmiarach, lecz zmienia się technika obrotu w tym kierunku, że wzrasta zapotrzebowanie na pieniądz; np. poderwane zostaje zaufanie do obrotu czekowego, lub następuje tego rodzaju zmiana w rozdziale dochodu społecznego, że wzrasta dochód warstw, które stosunkowo więcej używają pieniądza, kosztem warstw, które go mniej potrzebują. Np. przedsiębiorca, rozporządzający dochodem rocznym 500.000 zł., posługuje się w mniejszym stopniu pieniądzem, mając rachunki bieżące w bankach, niż 100 robotników,

z których każdy ma 5.000 zł. dochodu. Jeżeli np. rząd, zamiast wypłacać pensje urzędnikom co kwartał, będzie je wypłacał co miesiąc, to wtedy przyspieszy szybkość obrotu pieniężnego, gdyż zmniejszy się przeciętny zapas gotówki, którą trzyma u siebie urzędnik, by pokrywać bieżące potrzeby.

Albo wyobraźmy sobie, że ceny artykułów przemysłowych po miastach i usług, oddawanych przez ludność miejską spadają, a ceny płodów rolnych idą w górę. Dochód wsi wzrósł kosztem miasta, a nie zmieniła się ogólna suma dochodu. Wówczas wzrośnie zapotrzebowanie na pieniądz, gdyż na wsi, zwłaszcza u chłopa, pieniądz wolniej chodzi, niż w mieście.

Wynika z tego, że obok zapotrzebowania ilości pieniędzy należy uwzględnić większe lub mniejsze zastosowanie ilości zastępczych środków płatniczych, a następnie możliwość takich przeobrażeń produkcji, że jej wzrost lub zmniejszenie się nie pociąga za sobą proporcjonalnego wzrostu zapotrzebowania zarówno pieniądza, jak i zastępczych środków płatniczych. Przypuśćmy jednak, że działanie tych dwóch ostatnich czynników nie daje się odczuć. Wówczas niewątpliwie zaznaczy się pewna współzależność między rozmiarami produkcji a ilością potrzebnych pieniędzy. Gdy ludność wzrasta, gdy więcej jest sił roboczych, więcej surowców i środków żywności zużywanych w produkcji, to wówczas caeteris paribus trzeba więcej pieniędzy, by zaspokoić potrzeby obrotu pieniężnego.

Dzieje się to w ten sposób. Przedsiębiorca osiąga większy dochód czysty. Rozporządza większą siłą nabywczą. Może jej użyć albo na powiększenie swojej konsumcji, albo na powiększenie produkcji. W pierwszym wypadku kupuje więcej dóbr konsumcyjnych, zużywa więcej pieniędzy, w drugim również tych pieniędzy potrzeba więcej na wypłaty dla nowoprzyjętych robotników, na podatki i t. d. Ale pieniądz jest tylko środkiem wymiany, nie jest bezpośrednio lub pośrednio używany w produkcji.

„Pieniądz" ma dla jednostki subjektywną użyteczność, która wzrasta lub maleje, zależnie od stanu potrzeb i rozmiarów jej dochodu. Ta subjektywna użyteczność jest określona przez użyteczność dóbr, które się nabywa za pieniądze. Ale w tej chwili o co innego chodzi. O to, czy jednostki gospodarujące rozmaicie oceniają znaczenie pieniądza, jako środka wymiany; czy jedne gotowe są za niego dać więcej innych dóbr, a inne mniej, nabywając ten pieniądz. Przedsiębiorca, który spodziewa się osiągnąć duży zysk czysty ponad koszty produkcji, gotów byłby zapłacić za tonnę żelaza przez siebie przerabianego o 1 zł. lub dwa złote więcej, bo i tak zarobi na swej produkcji. Inny zaś przedsiębiorca gotów jest zapłacić za żelazo cenę nie wyższą od tej, która jest w danej chwili na rynku, albowiem dochód z tego przedsiębiorstwa pokrywa tylko koszty produkcji. Czy możemy więc skonstruować podobną skalę zapotrzebowania, o ile chodzi

o zapotrzebowanie pieniądza i dojść w ten sposób do krańcowej gotowości nabywczej na pieniądz?

Przypuśćmy, że pieniądz podrożał. Zwiększyły się koszty produkcji kruszcu, z którego się wyrabia pieniądz. Podrożenie pieniądza oznacza odpowiedni spadek ceny wszystkich towarów, uczestniczących w obrocie. Wówczas wszyscy producenci muszą dać więcej za jednostkę pieniądza, którego im potrzeba w ich gospodarstwie, ale równocześnie dostają więcej za swoje produkty. Przedtem np. kosztowała przedsiębiorcę 1 tonna żelaza 20 zł., jeden dzień pracy robotnika 10 zł. Obecnie za to samo płaci 19 względnie 9,5 zł. Ale ponieważ zmiana stosunku wymiennego wyszła od strony pieniądza i przez to dotyczy wszystkich dóbr, to także za swoje produkty otrzymają producenci mniej pieniędzy, niż przedtem dostawali; czysty zysk przedsiębiorcy będzie wynosił zamiast 10.000 zł.—9.500 zł. W przeciwnym wypadku pieniądz tanieje, jest więcej pieniądza niż go przedtem było, gdyż jest większy dopływ kruszcu z powodu łatwiejszej produkcji. Wówczas drożeją wszystkie towary. Za 1 klg. złota kupuje się mniej towarów, niż się kupowało przedtem. Zmiany te dotyczą równomiernie tego, co poszczególni producenci kupują, jak i tego, co sprzedają.

Wahania wartości pieniądza mogą wywołać różne zmiany w warunkach produkcyjnych różnych przedsiębiorców. Np. jeżeli pieniądz potanieje i ceny towarów pójdą w górę, to wtedy zarobią na tem ci, którzy mają nagromadzone zapasy towarów; w razie podrożenia pieniądza poniosą na tem straty. Na zwyżce wartości pieniądza tracą dłużnicy, zarabiają wierzyciele; na zniżce zaś odwrotnie, zarabiają dłużnicy kosztem wierzycieli. Podrożenie pieniądza może powstrzymać tempo rozwoju gospodarczego; jego potanienie nieraz to tempo przyspiesza, czasami w sposób nienaturalny.

Mówimy tu o potanieniu lub podrożeniu pieniądza w ścisłem znaczenia tego wyrazu, a nie w takiem, w jakiem się go często używa w żargonie giełdowym. Wyrażenie: „pieniądz drożeje" oznacza w potocznem rozumieniu nie fakt, że wzrasta jego siła nabywcza, lecz że więcej trzeba płacić za wypożyczony kapitał, że stopa procentowa idzie w górę. A pomieszanie ceny pieniądza i ceny kapitału doprowadziłoby do wielkich nieporozumień. Jeżeli np. trzeba za wypożyczony kapitał płacić 6% zamiast 5%, to wtedy usuwają się z produkcji niektórzy producenci, którzy mają wysokie koszty produkcji, którzy musieliby pracować droższym kapitałem, a nie mogą sprzedawać swoich produktów odpowiednio drożej. Zostaną na placu ci, którzy zniosą wyższą stopę procentową. A więc o ile chodzi o kapitał, to gotowość nabywcza jest rozmaita u różnych przedsiębiorców i cena kapitału równa jest, jak wiemy, stosunkowo najniższej gotowości nabywczej.

Inaczej jest z zapotrzebowaniem pieniądza. Wzrost lub zmniejszenie się jego ceny nie zmienia w niczem położenia przedsiębiorców,

produkujących przy różnych kosztach produkcji. Jeżeli pieniądz potanieje lub podrożeje, to ta zmiana nie dotyka specjalnie przedsiębiorców, produkujących w warunkach, w których przedsiębiorca pokrywa tylko swoje koszty, w których nie ma czystego zysku. Nie tracą oni na tem ani nie zyskują więcej, niż przedsiębiorcy, którzy osiągają wielki zysk czysty. Wszyscy płacą więcej za pieniądz, ale też dostają więcej za swoje produkty; albo też płacą mniej, a wtedy i mniej dostają. Przedsiębiorca, który ma duży zysk czysty, gotów jest w razie potrzeby zapłacić więcej za surowiec, za kapitał, za robociznę, czego nie może zrobić przedsiębiorca produkujący bez zysku, bo wtedy cena produktu, o ile ona się nie zmieni, nie pokryje jego kosztów. Natomiast w razie zmiany wartości pieniądza, zmiana następuje równomiernie co do wszystkich wydatków, jak i dochodów, bo ceny *wszystkich* towarów równomiernie spadają lub idą w górę.

Wobec tego nie możemy mówić o różnej gotowości nabywczej na pieniądz u różnych producentów, nie znajdziemy jakiegoś „krańcowego nabywcy" na pieniądz, jak znajdujemy go przy popycie na kapitał, robociznę, lub poszczególne postacie kapitału i robocizny. Pieniądz, jego wartość, nie jest samodzielnym pierwiastkiem składowym kosztów produkcji; jest natomiast tem, w czem się wyraża wszystkie koszty produkcji. Niema takiego producenta, który byłby dać gotów więcej za pieniądz, niż dają inni. Albowiem producent nie zużywa pieniądza w swojej produkcji, lecz zużywa kapitał w różnych jego postaciach. Pewną część swojego kapitału trzyma on zawsze w postaci gotówki, zapasu kasowego. Ale ocenia znaczenie tego kapitału wedle konkretnych jego zastosowań, ma na oku konkretne przeznaczenia tego zapasu. Ich użyteczność on ocenia, ma większą lub mniejszą gotowość nabywczą na poszczególne dobra; ale większe lub mniejsze zapotrzebowanie pieniądza jest ubocznym rezultatem rozwoju produkcji, takiego lub innego jej stanu, bo pieniądz sam przez się nie ma żadnej użyteczności, ani bezpośredniej dla zaspokojenia potrzeb, ani pośredniej, gdyż nie zużywa się w produkcji, nie służy do wytwarzania tych lub innych dóbr, zaspokajających nasze potrzeby. Nie może więc jego użyteczność podlegać różnym ocenom nabywców pieniądza (oczywiście nie mamy tu na myśli użyteczności jego w znaczeniu przenośnem, jako reprezentanta siły nabyczej).

Zapotrzebowanie kruszcu, z którego wybija się pieniądze, względnie samych nawet pieniędzy, ale nie jako środków wymiany, przejawia się tak, jak zapotrzebowanie na wszelkie inne dobra. Gdy np. złoto jest używane do jakichkolwiek celów, to na jego zapotrzebowanie wpływa różna gotowość nabywcza na przedmioty, wyrabiane ze złota. Wpływa subjektywna użyteczność różnych nabywców złotych zegarków, pierścieni i innych ozdób. Podobnie rzecz się przedstawia, gdy ktoś gromadzi monety złote, gdy je tezauryzuje; chęć tego gromadzenia u jednych może być silniejsza, u drugich słabsza; może się zmieniać, zależnie od najrozmaitszych okoliczności. Czasami wystę-

puje w stosunku do złota specjalne proetium affectionis; pociąga ono ludzi, to „żółte i świecące, kosztowne złoto" (Szekspir). Ale wtedy złoty pieniądz nie jest traktowany jako środek wymiany; jest przedmiotem, który sam przez się zaspokaja pewne potrzeby.

Jeżeli więc chodzi o właściwą wartość pieniądza pełnowartościowego, to zależy ona od dwóch czynników: od jego kosztów produkcji i od ilości zapotrzebowania, określonej przez warunki produkcji i wymiany. Gdy koszt produkcji wzrośnie, to podaż pieniędzy nie odpowiada rozmiarom rozmiarom jego zapotrzebowania, to wtedy wartość pieniądza idzie w górę, spadają ceny. Gdy zaś koszty produkcji się obniżą, to wzmoże się ilość pieniędzy z powodu wielkiej łatwości ich produkcji, to wtedy maleje wartość pieniądza, ceny towarów rosną. Niewątpliwie zachodzi pewna proporcjonalność między ilością pieniędzy, znajdujących się w obiegu, a ilością dóbr wymienianych i ich ceną, jeżeli pominiemy komplikujący wpływ szybkości obiegu, zastosowania zastępczych środków płatniczych i zmian w technice produkcji i wymiany, zwężających lub rozszerzających zapotrzebowanie tak pieniędzy, jak i zastępczych środków płatniczych. Wtedy możemy powiedzieć, że ilość pieniędzy równa się ilości wymienianych dóbr, pomnożonej przez ich ceny. Ale zmiana tego stosunku może być wywołana nietylko przez to, że na rynku zjawi się więcej lub mniej pieniędzy. Zmianę tę wywołać mogą także i warunki, w których odbywa się produkcja wymienianych towarów. Wzrost tej produkcji caeteris paribus wywoływa większe zapotrzebowanie na pieniądz, a wtedy, gdy jego produkcja nie odbywa się przy stałych kosztach, zmienia się wartość pieniądza, właśnie skutkiem zmian w ilości zapotrzebowania.

Tylko tak pojęta teorja kwantytatywna wydaje się nam być trafną. Ale wciąż zajmowaliśmy się tylko pieniądzem pełnowartościowym. Wartość pieniądza podwartościowego zależy od innych jeszcze okoliczności.

6. Pieniądz podwartościowy i jego wartość.

Gdy za pieniądz otrzymujemy więcej towarów w wymianie, niż za ten sam pieniądz, traktowany jako towar, to znaczy za materjał, tkwiący w pieniądzu, to wówczas mówimy o pieniądzu podwartościowym. Różnica między siłą nabywczą pieniądza a ceną materjału, z którego jest sporządzony, może być nieznaczna, np. gdy wypuszcza się monety z lekką domieszką mniej szlachetnego kruszcu, a nadaje im się tę samą moc zwalniania od zobowiązań, którą przedtem miały. Ta różnica może być ogromna, cena materjału może się równać niemal zeru, np. w wypadku pieniądza papierowego. Ale w jednym i drugim wypadku mamy do czynienia z tem samem zjawiskiem, różnice są natury raczej ilościowej.

Pieniądz podwartościowy jest zjawiskiem wtórnem. W sposób spontaniczny może powstać tylko pieniądz pełnowartościowy. Środ-

kiem wymiany staje się jakiś przedmiot, czy to szczególnie rozpowszechniony (wół, sól, skóra, płótno), czy też szczególnie nadający się do wymiany z obcymi; ale nie może odrazu powstać rozbieżność między jego siłą nabywczą, a jego wewnętrzną wartością w obrocie. Dopiero w miarę porządkowania się stosunków prawnych, w miarę wzrastającej interwencji państwa, może się zjawić nieporządek pieniężny: władza państwowa nadaje gorszemu pieniądzowi kurs przymusowy, albo też poprzestaje na wypuszczeniu monet o mniejszej wartości metalu, licząc się z tem, że one będą miały większą siłę nabywczą, niż wynosi wartość tego metalu. Czyli pod tą lub inną formą pieniądz podwartościowy jest *pieniądzem państwowym;* a zaś pieniądz pełnowartościowy może nim być, lecz nie musi.

Produkcja pieniądza podwartościowego przynosi nadwyżki ponad swoje koszty, niekiedy bardzo wielkie nadwyżki. Pieniądz podwartościowy staje się źródłem zysków dla tego, kto go wypuszcza. Z uwagi na to, produkcja ta musi mieć charakter monopoliczny. Nie może być w państwie wolności drukowania pieniędzy papierowych, bo wówczas wielu ludzi, zamiast pracować, zaopatrzyłoby się w maszynę drukarską i drukowałoby pieniądze na swoje potrzeby. To też tym interesem zajmuje się państwo lub instytucja, przez państwo do tego upoważniona. Im większa jest rozbieżność między siłą nabywczą pieniądza a wartością materjału, z którego się go sporządza, tem mniej może być mowy o jego kosztach produkcji, jako o czynniku, wpływającym na jego ilość i wartość. Poprostu ten, kto ma prawo wypuszczania pieniędzy papierowych, reguluje ich dopływ, oznacza swobodnie ilość, która ma się znajdować na rynku; „koszty produkcji", w ścisłem wyrazu znaczeniu, w małym stopniu wchodzą w rachubę.

W jaki sposób możliwe jest istnienie pieniądza podwartościowego? Pieniądz jest środkiem wymiany, nie ma bezpośredniej ani pośredniej użyteczności. Jest wyrazicielem ogólnej siły nabywczej. By mógł pełnić te funkcje, nie jest rzeczą konieczną, by miał pełną wartość, nawet by miał jakąkolwiek wartość wewnętrzną. Kawałek papieru, na którym napisane jest, jaką wartość on reprezentuje, może być środkiem wymiany, tak jak moneta złota. Pieniądza używa się do wymiany i okoliczność, że zawarte jest w niem złoto lub srebro, nie ma, teoretycznie biorąc, istotnego znaczenia. Uczestnikowi wymiany, który sprzedaje swój towar za pieniądze, a potem za nie kupuje nowe towary, zależy na tem, by on nie stracił na posługiwaniu się pieniądzem, by za 1.000 zł. mógł on to samo dostać w chwili, gdy kupuje potrzebne mu towary, ile mógł za nie dostać w chwili, gdy nabywał pieniądze, gdy sprzedawał swój towar. Zależy mu na tem, by pieniądz nawet w dłuższych odstępach czasu nie zmieniał swojej siły nabywczej, a nie na tem, by ten pieniądz był pełnowartościowym. Najczęściej zresztą nie posługujemy się kruszcowemi pieniędzmi, lecz banknotami, wymienialnemi na złoto lub na obce waluty i dewizy, które są wymienialne na złoto. Otóż wyobraźmy sobie, że w danym kraju

krąży pieniądz papierowy o kursie przymusowym. Ale za ten pieniądz można dostać na rynku w każdej chwili tę samą co przedtem ilość towarów, bez względu na to, czy się kupuje te towary dzisiaj, czy za tydzień, czy za rok; można też dostać za jednostkę pieniądza niezmieniającą się ilość obcych środków płatniczych, które są wymienialne na złoto. W tych warunkach pieniądz papierowy będzie pełnił te same funkcje, co i banknot, co do którego istnieje ustawowy obowiązek wymiany na złoto.

Kiedy to jest możliwem? Kiedy pieniądz podwartościowy oddaje obrotowi te same usługi, co i pieniądz pełnowartościowy? Zależy to od szeregu warunków, które niełatwo jest urzeczywistnić. Zanim do nich przejdziemy, wyjaśnijmy najpierw istotną rolę przymusu, który stosuje państwo, nadając pieniądzowi charakter przymusowego środka zwalniania od zobowiązań. Państwo może pójść jeszcze dalej: zadekretować, że pieniądz papierowy ma być przyjmowany po takim a takim kursie. Skutek takiego zarządzenia jest niewątpliwy, o ile chodzi o regulowanie dawniejszych zobowiązań, wyrażonych w walucie krajowej. Wtedy bowiem wierzyciel nie będzie mógł odmówić przyjęcia długu, chociaż suma, którą otrzymuje, tylko nominalnie jest równa sumie umówionej, a w rzeczywistości dostaje on mniej, niż pożyczył. Ale państwo nie może przez oznaczenie przymusowego kursu zapobiedz temu, by ceny towarów nie szły w górę, o ile istnieje w danem gospodarstwie społecznem wolność obrotu, o ile ceny oznaczane są na wolnym targu.

Państwo może na tem nie poprzestać, a przejść do systemu ogólnej reglementacji cen towarów i oznaczyć stały stosunek wymienny, zachodzący między pieniądzem a towarami i usługami. Wówczas jednak nie mamy do czynienia z ustrojem gospodarczym, którego funkcjonowanie wyjaśniałaby teorja gospodarstwa społecznego. Wszystko w nim zależy od woli władzy państwowej, a zjawiska ekonomiczne nie układają się w nim w sposób, wykazujący pewną prawidłowość. Zazwyczaj jednak poprzestaje się na tem, że pieniądz podwartościowy otrzymuje kurs przymusowy, a ceny towarów układają się swobodnie. Otóż jedno można stwierdzić: w gospodarstwie społecznem, w którem krąży pieniądz podwartościowy, wtedy tylko będzie on dobrze funkcjonował, gdy z faktem jego istnienia nie łączą się żadne ujemne skutki dla uczestników wymiany, gdy oni nie ponoszą żadnych strat na tym pieniądzu. Dzieje się to wówczas, gdy pieniądz podwartościowy ma stałą wartość, gdy za ten pieniądz dostaje się to samo, coby można było dostać za pieniądz, wymienialny na złoto. A wtedy kurs przymusowy pieniądza nie ma praktycznego znaczenia. Czyli, że z trwałością wartości pieniądza podwartościowego kurs przymusowy godzi się o tyle, o ile istnieje tylko na papierze, a nie dochodzi do stosowania tego przymusu, połączonego z jakiemikolwiek ofiarami uczestników wymiany.

Z tego punktu widzenia należy też patrzeć na głośną teorję pieniądza „państwowego", sformułowaną przez G. F. Knappa, streszczającą się w następującem zdaniu: „pieniądz jest tworem porządku prawnego". Nikt nie zechce przeczyć temu, że państwo ma olbrzymi wpływ na ustrój pieniężny. Ale nie można z tem się zgodzić, by rozporządzenia państwa, by prawo, miało konstytutywny wpływ na wartość pieniądza. Gdy powstaje rozbieżność między wewnętrzną jego wartością a tą, którą chce mu nadać zarządzenie państwowe, to wówczas wpływ państwa jest ograniczony przez te same czynniki, które ograniczają zastosowanie wszelkich taryf cen, regulowanie przez władze ceny różnych towarów. A nawet pieniądz jest bardziej pod tym względem odporny, gdyż kurs jego zależy od międzynarodowego obrotu, którego nie reguluje państwo, wydając swój pieniądz i usiłujące zabezpieczyć jego wartość.

W zasadzie można odrzucić teorję, która uzależnia wartość pieniądza od jego wewnętrznej, zwykle kruszcowej wartości; w praktyce jednak trzeba powiedzieć, że wszelkie argumenty, tej „metalistycznej" teorji przeciwne, nie usprawiedliwiają jednak stanowiska, któreby chciało zerwać z jego kruszcową podstawą.

Wartość pieniądza podwartościowego zależy od tego samego, co i wartość pieniądza pełnowartościowego, co i cena wszystkich dóbr gospodarczych: od użyteczności i rozmiarów zapotrzebowania z jednej strony, a z drugiej od kosztów produkcji i jej rozmiarów. Ale te czynniki wtedy, gdy chodzi o pieniądz podwartościowy, zmieniają swój charakter. Wskazaliśmy już poprzednio na to, że koszty produkcji pieniądza pełnowartościowego przedstawiają się tak samo, jak koszty produkcji zwyczajnego towaru; a zaś przy pieniądzu podwartościowym nie mamy do czynienia z zależnością od technicznych warunków produkcji, od tego, czy natura okazuje się mniej lub więcej łaskawą na produkcję kruszcu, czy zmienia się technika tej produkcji, lecz istnieje możność dowolnego powiększania, a także i zmniejszania ilości pieniędzy podwartościowych.

Zakrawa na paradoks następująca teza: ponieważ przy pieniądzu papierowym nie wchodzą w grę zwyczajne koszty produkcji towarowej, nie podlega on wahaniom wartości, wywoływanym przez zmiany tych kosztów, np. przez mniejszą lub większą podaż kruszców; może się ten pieniądz łatwiej dostosować do zapotrzebowania i dlatego też, teoretycznie biorąc, łatwiej jest zabezpieczyć stałość jego kursu. Nie można wszakże na tej podstawie opierać jakichkolwiek praktycznych wniosków na korzyść pieniądza podwartościowego; chcemy tylko stwierdzić, że pieniądz papierowy nie jest narażony na wstrząśnienia, wywołane odkryciem nowych kopalń kruszcu, albo „głodem" srebrnym czy złotym. Wzamian za to narażony jest na wiele innych wstrząśnień, z któremi się zaraz zapoznamy.

Jak przedstawia się zapotrzebowanie pieniądza podwartościowego? Dopływ tego pieniądza jest regulowany przez państwo lub

organ działający z jego upoważnienia. Przypuśćmy, że ten organ dba wyłącznie o jego stałość, nie kieruje się żadnemi ubocznemi względami. A więc powiększa obieg tego pieniądza tylko wtenczas, gdy będzie go brakowało, jako środka wymiany, gdy z powodu zbyt małego obiegu nastąpi brak środków obiegowych i towarzyszące mu wstrząśnienia, wywołane przez zniżkę cen towarów. Należy jednak zdać sobie sprawę z tego, co naprawdę oznacza brak „środków obiegowych". Nikt zdaje się o tem nie wątpić, że szkodliwem jest wypuszczanie pieniędzy podwartościowych na potrzeby skarbu. W ten sposób stwarza się sztucznie siłę nabywczą, której nie odpowiada powiększenie się ilości dóbr gospodarczych. Ale dość często można spotkać zwolenników druku pieniędzy na potrzeby „produkcji"; twierdzą oni, że w tym wypadku zwiększenie się obiegu idzie w parze z wytworzeniem nowych dóbr, z powiększeniem się ich obrotu.

Zwolennicy tej tezy mieszają dwie rzeczy: brak kapitału i brak środków obiegowych. Nie można stworzyć sztucznie kapitału (tak zw. inflacją kredytową zajmiemy się później). Środki obiegowe nie mogą powiększyć na trwałe produkcji, bez wywołania ujemnych skutków. Nie pieniądz jest źródłem kapitału, lecz kapitał jest źródłem pieniądza. Wzrost kapitału tylko w pewnej części wyrazi się w większem zapotrzebowaniu środków obiegowych, wywołanem przez większą ilość aktów wymiany, przez potrzebę utrzymywania zapasów kasowych w przedsiębiorstwach, które powstały dzięki nowemu kapitałowi i t. d. Przypuśćmy, że cały obieg pieniędzy podwartościowych wynosi 3.000.000.000 zł. Otóż instytut emisyjny powiększa ten obieg o 300.000.000 zł. z wyłącznem przeznaczeniem na cele produkcyjne. Przedsiębiorcy za ten kapitał rozszerzą swoje warsztaty, kupią więcej surowców, przyjmą więcej robotników, słowem, zwiększą produkcję. Ale tylko drobna część tych pieniędzy będzie im służyła za środek wymiany, zgodnie z przeznaczeniem pieniądza; ogromna ich większość wyjdzie na rynek i powiększy ilość środków obiegowych, jakkolwiek nie nastąpi odpowiednie powiększenie produkcji. Łatwo jest zauważyć, że wtedy stosunek ilości wymienianych towarów do ilości środków obiegowych zmieni się na korzyść tego drugiego czynnika.

Otóż przypuśćmy, że organ, który wypuszcza w obieg pieniądze podwartościowe, prowadzi bardzo ostrożną politykę emisyjną. Nie pozwala sobie na liberalne pojmowanie „środka wymiany" i potrzeb obrotu pieniężnego. Ilość pieniędzy, znajdujących się w obiegu, jest dostosowana do istotnych potrzeb, w szczególności czuwa się nad zabezpieczeniem dostatecznej podaży obcych środków wymiennych, by ich brak nie wstrząsnął kursem własnego pieniądza. Wówczas jesteśmy w okresie tak zw. faktycznej stabilizacji. O ile ta stabilizacja nie jest przeprowadzona sztucznie, dzięki jakimś nadzwyczajnym wpływom, np. kredytowi zagranicznemu, a poszczególne jej czynniki mają charakter trwałości, to przejście do pieniądza pełnowartościowego, ogłoszenie dewaluacji dawnego, nie sprawia żadnych większych

trudności; może odbyć się łatwo, bez większych wstrząśnień.

Ale zbyt dobrze znane nam są wypadki, w których obieg pieniężny powiększa się nieproporcjonalnie do istotnych potrzeb wymiany, w których wypuszcza się nowe pieniądze nie dlatego, że obrót wymaga nowych środków obiegowych, odpowiednio do powiększenia się kapitału produkcyjnego, lecz dlatego, że chce się na tej drodze albo stworzyć nowy kapitał (inflacja „produkcyjna"), albo uzyskać fundusze dla skarbu państwa (inflacja skarbowa). Wypadki te dostarczyły bardzo wdzięcznego tematu teorji ilościowej pieniądza. Nabrała ona nowej żywotności, dowodząc, że istnieje ścisły związek przyczynowy między powiększeniem się obiegu (przyczyna) a wzrostem cen (skutek).

Niewątpliwie istnieje pewna równoległość między wzrostem obiegu a wzrostem cen, przynajmniej w grubych linjach. Wszakże dokładniejsze badania tego problemu wskazują, że nie można związku między temi zjawiskami ujmować w jednostronny stosunek przyczyny do skutku. Czasami wzrost obiegu wywoływa wzrost cen; ale znane są wypadki, że wzrost cen, stwarzający nowe zapotrzebowania skarbowe i gospodarcze, zmusza do powiększenia obiegu. Prace autorów, którzy się specjalnie tem zagadnieniem zajęli, jak np. wspomniana poprzednio praca Aftaliona i praca E. Taylora [1]), dowodzą, że zależność istniejąca między wzrostem pieniądza a wzrostem cen względnie wzrostem kursu obcych walut może przybierać najrozmaitsze formy w różnych stadjach procesu inflacyjnego.

Zasadnicza różnica praktyczna między pieniądzem pełnowartościowym a pieniądzem podwartościowym tkwi w następujących okolicznościach. Na pieniądz pełnowartościowy patrzą uczestnicy wymiany jako na coś, co ma stałą wartość, traktują ten pieniądz wyłącznie tylko jako środek wymiany. W ich kalkulacji gospodarczej nie wchodzą w rachubę względy na to, że ten pieniądz może zmienić swoją wartość, że jego kurs podniesie się lub spadnie. Natomiast na pieniądz podwartościowy patrzy ię jako środek wymiany, którego wartość podlega wahaniom. Zjawia się, jak się wyraża T. Brzeski, „ryzyko pieniężne" [1]). Uczestnicy wymiany liczą się z tem, że posiadając zasoby pieniężne w gotówce, na kontach czekowych, zaciągając zobowiązania, nabywając wierzytelności w pieniądzu, stracą lub zyskają na zmianach wartości pieniądza. Te rachuby i przewidywania stają się czynnikiem, który komplikuje obieg pieniądza podwartościowego, który krzyżuje się z normalną jego funkcją, jako środka wymiany. I właśnie z uwagi na ten czynnik nie można pojmować stosunku, zachodzącego między ilością pieniędzy podwartościowych w obiegu a poziomem cen w sposób mechaniczny. Uczestnicy wymiany w ten lub inny sposób dyskontują z góry przewidywane zmiany wartości pieniądza.

---

[1]) E. Taylor, Inflacja polska, 1926.
[1]) T. Brzeski, Ustrój pieniężny. Teorja, 1928.

Na tem tle powstają najrozmaitsze kombinacje. Pieniądz podwartościowy jest nietylko środkiem wymiany, lecz równocześnie staje się objektem spekulacyjnym; przedmiotem spekulacji są wahania jego kursu, i ta spekulacja wpływa zarówno na ten kurs, jak i na ilość i szybkość obiegu. Zasadniczo wchodzą w rachubę dwie ewentualności: przewidywana możliwość zwyżki kursu pieniądza i możliwość jego zniżki.

W pierwszym wypadku zjawia się dążność do gromadzenia pieniędzy, których kurs może pójść w górę. Skutkiem tego obieg ich wolnieje. Posiadacz takiego pieniądza wyzbywa się go niezbyt chętnie, bo liczy się z tem, że zarobi na zwyżce. Chętniej pozbywa się towarów, niż pieniędzy. Skutkiem tego towary tanieją, chociaż nie musi zmniejszyć się ilość pieniędzy, znajdujących się w obiegu. Gdy zaczyna się gra na zwyżkę jakiegoś pieniądza, zawiera się więcej tranzakcji w tym pieniądzu, niż zawierało się przedtem, o ile chodzi o międzynarodowe stosunki handlowe; stwarza to nowe zapotrzebowanie na ten pieniądz.

Odwrotne objawy występują w wypadku przewidywanej zniżki kursu. Przyspiesza się obieg tym pieniądzem, by uniknąć strat. Gdy ten ruch jest dostatecznie silny, przybiera postać „ucieczki" od pieniądza krajowego. Uczestnicy wymiany wolą mieć towar niż pieniądz, i często skutkiem tego towary drożeją. W wypadkach, gdy można było zawierać tranzakcje w różnych walutach (eksport lub import), powstaje tendencja w tym kierunku, by wybrać walutę mocniejszą. Zmniejsza się więc ilość tranzakcji, zawieranych w pieniądzu, którego zniżkę się przewiduje; mniej go potrzeba w obrocie, co również działa w kierunku zwyżki cen. W tych warunkach przedmiotem spekulacji staje się obcy pieniądz pełnowartościowy. Rośnie popyt na niego, nie wywołany bynajmniej potrzebami obrotu. Taki charakter miało w wielu krajach Europy, w niektórych ma jeszcze i dzisiaj, poszukiwanie dolara lub funta.

Wzajemna zależność cen towarów, wartości pieniądza i ilości jego obiegu może się wyrażać w najrozmaitszy sposób; niepodobna tych kombinacji tutaj wyczerpać, może się tem zająć szczegółowe badanie, oparte o materjał statystyczny. W każdym razie w procesie spadania kursu pieniądza i towarzyszących mu objawach należy wyróżnić conajmniej dwa stadja. W pierwszem z nich istnieje duża rozpiętość między wewnętrzną siłą nabywczą pieniądza podwartościowego, a jego siłą nabywczą zewnętrzną, jego wartością w złocie. Czy to dlatego, że obieg tego pieniądza nie powiększa się raptownie, czy też że „ucieczka od pieniądza" nie staje się powszechną, ceny wewnętrzne wykazują dużo odporność, czasami nawet nie idą w górę proporcjonalnie do wzrostu obiegu, nie mówiąc już o proporcji do spadku jego kursu zewnętrznego. Ale gdy inflacja przybierze zbyt wielkie rozmiary, to wówczas następuje załamanie się siły nabywczej pieniądza. Wtedy występują pewne objawy o charakterze panicznym. Przypusz-

cza się możliwość większej zniżki kursu zewnętrznego, niż zniżka, któraby w rzeczywistości nastąpiła, gdyby nie dołączyła się tutaj ucieczka od pieniądza. Wtedy nietylko nie zawiera się tranzakcji o charakterze kredytowym w pieniądzu podwartościowym, lecz zaczyna się kalkulować ceny w obcym pieniądzu o stałej wartości, czyli w złocie. Wtedy już samo powiększanie się obiegu przestaje być czynnikiem decydującym.

Objawy te nazywamy zwykle „hyperinflacją". Możnaby powiedzieć, że zachodzi tu dekompozycja pieniądza, jego rozkład. Przestaje on być zarówno miernikiem wartości, jak i reprezentantem ogólnej siły nabywczej. Jest środkiem wymiany, ale tylko w ograniczonym zakresie, tylko dla tych uczestników wymiany, którzy muszą posługiwać się tym pieniądzem. W takich warunkach okazuje się konieczną rewolucja pieniężna, zerwanie z dawnym środkiem płatniczym i wprowadzenie nowego, mniejsza już o to, czy pod dotychczasową, czy inną nazwą.

7. Kredyt. Pojęcie kredytu jest ściśle związane z pojęciem kapitału. Zajmowaliśmy się już zjawiskiem kredytu wtenczas, gdy była mowa o dochodzie z kapitału, o stopie procentowej. Pozatem zagadnienia kredytowe mają charakter wybitnie praktyczny, trudno jest w ogólnym wykładzie wchodzić w szczegółowe przedstawienie rodzajów kredytu, w charakterystykę długiego szeregu instytucji kredytowych. Pozostaje jednak do wyświetlenia jedno zagadnienie natury teoretycznej: jaka jest zasadnicza funkcja kredytu w gospodarstwie społecznem; czy kredyt stwarza nowe kapitały, czy dzięki niemu dochodzi tylko do lepszego zużytkowania nagromadzonych już kapitałów?

Najbardziej typowym jest wypadek, że kredyt powstaje na tle gromadzenia się oszczędności. Jedni odraczają swoją konsumcję na przyszłość. Mają do dyspozycji kapitał, którego sami nie chcą, czy nie umieją zużytkować w wytwórczości. Ten kapitał oddają innym, wzamian za oprocentowanie. W tym wypadku nie powiększa się bezpośrednio suma kapitału, istniejącego w społeczeństwie, a tylko możliwe jest na większą skalę jego zużytkowanie. Wyzyskuje się na tej drodze różnice zapotrzebowania kapitału, zachodzące w czasie i zachodzące w tej samej chwili u różnych osób. Ktoś oszczędza przez kilka lat, by założyć własne przedsiębiorstwo. Nie może odrazu do tego założenia przystąpić, bo ma zamało jeszcze kapitału. Dlatego wypożycza swój kapitał na procent; równocześnie bowiem jest wielu takich, którzy już teraz potrzebują kapitału. Częstszym i ważniejszym jest wypadek, że cały szereg jednostek oszczędzających, nie ma i nie będzie miało nigdy możności zatrudnienia w produkcji swoich oszczędności. Wtedy oddają te oszczędności innym, czy to wprost do rąk przedsiębiorców, czy też za pośrednictwem instytucyj kredytowych, które tem pośrednictwem trudnią się zawodowo.

W tych wypadkach nie powstają nowe kapitały. Wypożycza się nagromadzony już kapitał. Suma uzyskanego przez dłużników kredytu nie może być większa od sumy nagromadzonych oszczędności. Ale przez to, że dzięki kredytowi staje się możliwą produkcja na większą skalę, która przynosi dochód, kredyt pośrednio pomaga do powstania nowych kapitałów. Gdyby każdy musiał zużytkować sam swoje kapitały, nagromadzenie się kapitałów nie przybrałoby nawet w drobnej części znanych nam rozmiarów.

Inaczej rzecz się przedstawia, gdy podstawą operacji kredytowych nie są nowe oszczędności. Oto cały szereg ludzi lokuje swoje zasoby po bankach na rachunkach bieżących, płatnych à vista. Zamiast trzymać gotówkę w domu, umieszczają ją w banku i za pośrednictwem czeków dokonywują wypłat. Nie mamy tu oszczędzania w ścisłem słowa znaczeniu, posiadacz rachunku czekowego nie rezygnuje z natychmiastowej możności zużytkowania swoje gotówki. Ale bank wie o tem, że nie wszystkie rachunki bieżące zostaną odrazu uruchomione. Liczy się z większemi lub mniejszemi wahaniami na rachunkach bieżących, jednak może udzielić kredytu swoim dłużnikom, stawiając do ich dyspozycji rachunki otwarte do określonej sumy. Ci dłużnicy posługują się czekami, które pełnią funkcję zastępczego środka płatniczego. Tego rodzaju operacja umożliwia także posługiwanie się wekslem, jako środkiem płatniczym.

Źródłem podobnego kredytu jest także bank emisyjny, o ile nie jest stosowana zasada pełnego pokrycia kruszcowego względnie dewizowego, lecz dopuszczone jest w części pokrycie bankowe. Bank emisyjny wypuszcza w pewnej proporcji banknoty, dyskontując weksle swoich klijentów, a nietylko na podstawie zasobów kruszcu, obcych walut i dewiz. Jest wiadomem, że wtedy powstaje nowy kredyt, choć nie odpowiadają mu nagromadzone oszczędności, dochodzi do tych operacji kredytowych kosztem bezpośredniego powiększenia się obiegu pieniężnego.

Cały szereg autorów określa wypadki, w których źródłem kredytu nie są nowe oszczędności, jako kredyt inflacyjny; czasami też mówi się o inflacji kredytowej, w odróżnieniu od inflacji pieniężnej. W każdym razie mamy tu inne zjawisko, niż w przypadku zwyczajnej inflacji pieniężnej, z jej znanemi skutkami. Kredyt uruchomiony na podstawie rachunków bieżących i kredyt dostarczony w formie zwiększonego obiegu banknotów może niejednokrotnie działać inflacyjnie, podobnie jak działa inflacja pieniądza papierowego. Np. dzięki kredytom bankowym dochodzi do skutku spekulacja na zwyżkę cen towarów, możliwem jest ich przetrzymywanie, by zarobić na zwyżce. Ale tak dziać się nie musi. Wpływ kapitału, uzyskany na opisanej drodze, może być bardzo pożytecznym dla produkcji, zwiększenie się obrotów i zjawienie się nowych środków płatniczych może iść w parze ze zwiększonym wzrostem wytwórczości. Natomiast inflacja pieniężna staje się niekiedy podstawą inflacji kredytowej, z jej ujemne-

mi skutkami. Gdy niema inflacji, gdy pieniądz jest pełnowartościowy lub pieniądz podwartościowy jest stabilizowany, to wówczas niebezpieczeństwo stwarzania nowych kredytów, bez odpowiedniego przyrostu nowych oszczędności, jest mniejsze. Niektórzy pisarze słusznie zwracają uwagę na to, że działanie tego rodzaje kredytów byłoby czysto inflacyjnem w gospodarstwie statycznem; wtedy musiałaby pod ich wpływem wystąpić zwyżka cen. W gospodarstwie dynamicznem wszystko zależy od tego, w jakim stopniu, w jakich rozmiarach uruchamia się te kredyty.

Nie należy też przeceniać wreszcie zjawisk, o których w tej chwili mówimy. W ostatnich latach zjawiła się tendencja, by w powstawaniu kredytu bez odpowiedniego nagromadzenia oszczędności widzieć jedną z istotnych jego postaci. Rzeczywistość nie daje podstaw do takich przypuszczeń. Głównem źródłem kredytu jest i będzie oszczędność. Poważny bank może otwierać nawet duże rachunki bieżące klijentom, jakkolwiek te operacje nie mają odpowiedniego pokrycia w jego własnych zasobach lub wkładach terminowych. Ale ostatecznie podstawą tych operacji są te właśnie zasoby banku i lokaty w nim, na nich opiera się zaufanie do jego działań, które dodatkowo mogą się rozszerzyć i na bardziej ryzykowne operacje.

Ponadto istnienie tego rodzaju kredytów, możliwość stwarzania nowego kapitału bez odpowiedniego nagromadzenia się oszczędności, jest czynnikiem, który wnosi pewien pierwiastek niepewności w życie gospodarcze. Wskazuje na to historja przesileń gospodarczych. I obecnie wypada nam przejść do wyjaśnienia tego zjawiska.

ROZDZIAŁ XIV.

Konjunktura i przesilenia gospodarcze.

1. Niepewność w życiu gospodarczem.

W niniejszej pracy posługiwaliśmy się niejednokrotnie pojęciem gospodarstwa statycznego. Wiadomo nam, że takie gospodarstwo dalekiem jest od rzeczywistości, która zna ciągłe zmiany, ciągłe przeobrażenia. Zmiany te mogą być dwojakiego rodzaju. Albo są one wywołane celowo przez jednostki gospodarujące, jako wyraz ich gospodarczej kalkulacji, albo też przychodzą niejako z zewnątrz, bez woli, a czasem wbrew woli i przewidywaniom gospodarujących jednostek.

Działalność gospodarcza, prowadzona przez jednostki, może przynieść spodziewane zyski. Zmiana równowagi układu gospodarstwa społecznego może być w całości przez nie przewidziana i opanowana. Wówczas zjawiska, które w tem gospodarstwie zachodzą, mogą być w całości wyjaśnione przez uogólnienia teoretyczne; rządzą niemi prawa ekonomiczne, jak się to dawniej mówiło. W rzeczywistości jednak jest cały szereg komplikujących pierwiastków, które nie pozwalają na to, by faktyczny przebieg procesów gospodarczych dał się „bez reszty" sprowadzić do tych uogólnień.

Najpierw wchodzi tu w grę ułomność ludzka. Nie wszystko da się przewidzieć. Ludzie ponoszą straty na swej gospodarczej działalności, bo przesłanki, na których się oni opierali, nie zawsze były dostatecznie pewne. Przystępują oni do zakładania różnych przedsiębiorstw, albo wiedzeni nadmiernym optymizmem, albo też z przesadną ostrożnością. Przedsiębiorca nie zdawał sobie sprawy z istotnych potrzeb rynku, przecenił zapotrzebowanie na swój towar. Na tę samą gałąź produkcji rzuciło się zbyt wielu przedsiębiorców i doprowadzili oni do rujnującej ich zniżki cen. Przedsiębiorca górniczy przecenił zasoby minerału, tkwiące w ziemi i produkcja zawiodła go, bo wydobywa zbyt mało w stosunku do kosztów. Robotnicy, znęceni wiadomościami o zapotrzebowaniu na pracę w jakiejś miejscowości, napływali tam zbyt tłumnie i większość z nich pracy nie znalazła. W innych znowu

razach korzysta się z przypadkowych, pomyślnych okoliczności: ziemia, dobrze położona, daje rentę, moda wzmaga ogromnie zapotrzebowanie na jakiś artykuł, zmiany w kierunkach produkcji podnoszą intratność pewnych zawodów.

Jedni zyskują, drudzy tracą i zdawałoby się, że błędy oceny położenia gospodarczego równoważą się z pomyślnemi okolicznościami. Ale tego rodzaju zmiany nie zawsze mają charakter czysto indywidualny, który w wielkiej masie zanika i roztapia się w przeciętnych. Np. optymizm w ocenie widoków zbytu: nie zawsze jest on czysto indywidualną właściwością niektórych tylko przedsiębiorców, czasami bowiem okazuje się bardzo zaraźliwym. Optymizm jednych udziela się drugim, staje się powszechnym, wszyscy rozszerzają swoją działalność, nie licząc się zbytnio z kosztami produkcji. Wtedy może przyjść powszechne załamanie się, które dotknie całe gospodarstwo społeczne.

Drugiem źródłem niepewności jest natura. Los bardzo znacznej części naszej wytwórczości jest od niej bezpośrednio zależny, a jest ona bardzo kapryśną. Wystarczy wskazać na wahania się urodzaju i nieurodzaju, na owe biblijne krowy tłuste i chude. Zmiany warunków klimatycznych mogą wywołać bardzo głębokie przeobrażenia gospodarcze i pokrzyżować plany ludzkie. Klęski elementarne, trzęsienia ziemi, powodzie, zniszczą nieraz dobytek całych pokoleń; w niektórych krajach, częściej przez nie nawiedzanych, stanowią walną przeszkodę rozwoju gospodarczego.

Wreszcie źródłem wstrząśnień gospodarczych mogą być różne przeobrażenia polityczne, społeczne i religijne. Ruchom religijnym towarzyszy nieraz zmiana psychologji gospodarczej. Wojny zmieniały nieraz drogi handlowe, wywoływały powstanie nowych potrzeb i nowych form gospodarczych. Zmiana granic państwa może odebrać rentowność całemu szeregowi przedsiębiorstw, które powstały w dawnych warunkach, a przynieść niespodziewane korzyści innym przedsiębiorstwom. Nie trzeba szukać dalekich przykładów; wystarczy wspomnieć tylko o ostatniej wielkiej wojnie.

Człowiek nie może wszystkiego przewidzieć, prowadząc swoją działalność gospodarczą. Zbyt słaby jest jego umysł, zbyt wiele jest sił w naturze i w świecie zjawisk pozagospodarczych, nad któremi on nie panuje. Z gospodarowaniem połączona jest niepewność. Mniej nas mogą interesować wypadki, w których ta niepewność odbija się tylko na indywidualnych gospodarstwach. Ale bardzo często ta niepewność ma charakter ogólny, dotyczy całego gospodarstwa społecznego. Jednostki, które w niem uczestniczą, liczą się z tą niepewnością. Gdy zajdą jakieś przeobrażenia, zmieniające warunki produkcji, to wówczas starają się one jak najszybciej do nich przystosować, wydobyć z nich możliwie największe zyski lub wybrnąć z stosunkowo najmniejszemi stratami. Dlatego też musimy nawet w teoretyczne badanie wciągnąć te pierwiastki niepewności, które występują w sposób ogólny i typowy.

2. Zmiany ustroju gospodarczego i zmiany konjunktury.

Trudno jest określić dokładnie wszelkie rodzaje zmian warunków, w których odbywa się działalność gospodarcza. Temat ten więcej należy do historji gospodarczej, niż do teorji; może być wyczerpany raczej na drodze opisu konkretnych zjawisk gospodarczych w ich związku z czynnikami pozagospodarczemi, aniżeli przez teoretyczne schematy. W każdym razie należy najogólniej zdać sobie sprawę z rodzaju tych zmian, by określić, w jakim punkcie potrzebnem jest wciągnięcie teorji.

Widzimy najpierw, że ustrój gospodarczy podlega zasadniczym zmianom. Gospodarka kapitalistyczna wypiera gospodarkę bardziej pierwotną. W miejsce ustroju, opartego na własności prywatnej, chce się, jak w Rosji sowieckiej, wprowadzić komunizm. Przeobrażają się formy kapitalizmu; dzisiejszy kapitalizm nie we wszystkiem jest podobny do kapitalizmu z połowy XIX w. Części świata, które brały słaby udział w wymianie międzynarodowej, obecnie są w nią silnie wplątane. W niektórych krajach drobna własność ziemska rozrasta się kosztem wielkiej własności. A gdy sięgniemy w dalszą przeszłość, to przypomnimy sobie, jak wielkie przewroty wywołało odkrycie nowych dróg morskich, jak kolosalne przobrażenia wywołał dopływ kruszców szlachetnych do Europy w XVI wieku. Albo przykład z jeszcze odleglejszej przeszłości: cały szereg historyków wyjaśnia gruntowne zmiany, które zaszły w Anglji w drugiej połowie XIV w., skutkami „czarnej śmierci".

W tych wypadkach mówimy o przewrotach gospodarczych, bez względu na to, czy one nagle zachodzą, czy też stopniowo. Zmiany te są określane przez niemieckich ekonomistów jako zmiany „struktury gospodarczej", jako zmiany konstytucyjne. Przeobrażenia te występują w najrozmaitszych postaciach, zależą od najrozmaitszych okoliczności. Śledząc je, możemy conajwyżej wskazać na analogje, zachodzące między podobnemi do siebie wypadkami, ale nie zdołamy określić jakiegoś typowego ich przebiegu, który dałby się ująć w ogólne formuły. Dlatego też przed tem badaniem zatrzymuje się nasza teorja; zostawia je historji gospodarczej.

Istnieje jednak inna jeszcze grupa zmian w gospodarstwie. Zmiany te nazywamy zmianami konjunkturalnemi. Nie sięgają one tak głęboko, jak zmiany ustroju gospodarczego. Obejmują krótsze okresy czasu. Oto każda jednostka gospodarcza, dążąc do uzyskania maximum zysku, rozwijając swoją działalność, musi się liczyć ze zmienną jej „konjunkturą". Okoliczności zewnętrzne, od jednostki bezpośrednio niezależne, otwierają przed nią raz pomyślne widoki, innym razem utrudniają i hamują jej pracę. Czasami jest dobra, a czasami znowu zła „konjunktura". Przedsiębiorstwo, które już długie lata istnieje, przechodziło kolejno okresy tej zmiennej konjunktury. Musi się ono z tem liczyć, że prężność gospodarcza wyraża się przedewszystkiem w szybkiem przystosowaniu się do każdej konjunktury; dobrą

trzeba rychło wyzyskać, a złą przetrzymać z jak najmniejszemi stratami. Dobra konjunktura nietylko ożywia istniejące przedsiębiorstwa, lecz także pobudza do zakładania nowych. Zła konjunktura jednych pozbawia zysku, innym przynosi straty, a niektóre przedsiębiorstwa, najsłabsze, doprowadza do ruiny.

O powodzeniu każdego przedsiębiorstwa decydują warunki rynkowe, możliwość zbytu produktów po tych lub innych cenach. To też autorzy, którzy określają konjunkturę, kładą zwykle główny nacisk na stan rynku, na zmienne położenie rynkowe. Druga cecha konjunktury to ten fakt, że ten zmienny stan, który oddziaływa na powodzenie przedsiębiorstwa, przychodzi niejako z zewnątrz, nie może być w pełni opanowany przez jednostkę gospodarującą, która też z całą dokładnością nie zdoła przewidzieć, jak ukształtuje się konjunktura. W tym też duchu P. Mombert pojmuje konjunkturę jako „irracjonalny czynnik życia gospodarczego" [1]), a zaś W. Röpke podaje taką definicję konjunktury: „Konjunkturą jest stosunek podaży i popytu na rynku, który w wysokim stopniu usuwa się z pod obliczalności i możności oddziałania na niego, i który jest poddany ciągłym zmianom" [2]).

Mniejsza o takie lub inne określenie konjunktury. Chodzi o to, by zdając sobie sprawę z pierwiastków składowych tego zjawiska, nie pomieszać go z innemi. Wątpliwość mogłoby nasunąć zbyt mocne podkreślenie tego, że konjunktura jest, przynajmniej w wysokim stopniu, niezależną od woli gospodarujących jednostek. Tymczasem w ostatnich czasach coraz częściej pisze się o „Konjunkturpolitik", o świadomem oddziaływaniu na nią. Np. wielką rolę w tym kierunku przypisuje się polityce banków emisyjnych. Ale czem innem jest oddziaływanie na konjunkturę czynników publicznych, mniej lub więcej celowe, chęć powstrzymania spekulacyjnego rozwoju lub pomoc w razie załamania się konjunktury, a czem innem fakt, że poszczególne przedsiębiorstwa są od konjunktury zależne, ale jej świadomie nie stwarzają; konjunktura zmienia się pod wpływem najrozmaitszych okoliczności, a nie jest celowym wytworem czysto gospodarczej działalności.

Następnie należy odróżnić zmiany konjunktury od zmian ustroju gospodarczego. Różnica wyraża się przedewszystkiem w tem, jak długo trwają jedne i drugie zmiany. Gdy powstanie nowy ustrój gospodarczy, to w jego granicach wiele, bardzo wiele razy zmienia się konjunktura. Dobra lub zła konjunktura wpływa na los przedsiębiorstwa, ale nie wywoływa ona, sama przez się, zmian w ustroju gospodarczym, który pozostaje taki sam w jednej i drugiej. To też jeżeli jakiś przedsiębiorca przystępuje do budowy linji żelaznej w kraju, który został otwarty dla handlu światowego, działa on, uwzględniając zmiany ustroju gospodarczego tego kraju, zmiany, sięgające tak głęboko, że wedle wszelkich logicznych przewidywań, przetrwają one byt tego

---

[1]) P. Mombert, Einführung in das Studium der Konjunktur, 1923.
[2]) W. Röpke, Die Konjunktur, 1922.

przedsiębiorstwa, obliczonego nawet na długie lata. Ale konjunktura rozstrzygnąć może o dacie założenia przedsiębiorstwa, o jego początkowem powodzeniu. Gdy np. przystąpi się do budowy linji kolejowej w chwili, gdy kredyt jest drogi i wypuści się obligacje o zbyt wysokiem oprocentowaniu, a potem, w związku ze zmianą konjunktury, kredyt potanieje, to owo przedsiębiorstwo może upaść pod ciężarem długów. Wtedy powiemy, że zostało ono założone w złej konjunkturze. Zmiany konjunktury nie rozstrzygają o tem, jaki typ przedsiębiorstwa zdoła się utrzymać w danem gospodarstwie społecznem. Ale od konjunktury zależą losy poszczególnych przedsiębiorstw.

Zdarza się czasami, że pomyślna konjunktura dla jednych, okaże się niepomyślną dla drugich. Jeżeli np. zjawi się szczególnie ostra i długa zima, to wzmaga się zapotrzebowanie na węgiel i futra, a następuje zastój w całym szeregu innych gałęzi produkcji, np. w ruchu budowlanym. Długotrwałe deszcze niszczą zbiory, psują konjunkturę rolniczą, a zarabiają na tem kupcy handlujący parasolami i gumowemi płaszczami. Nawet wzmożenie się bankructw i niewypłacalności wychodzi na korzyść niektórym ludziom, jak np. rejentom. Czasami znowu od takiej lub innej konjunktury na jeden tylko artykuł zależy położenie gospodarcze całego państwa. Jeżeli np. handel zagraniczny jakiegoś kraju opiera się głównie na wywozie jednego artykułu, to zmniejszenie się popytu na ten artykuł może wywołać bardzo głębokie wstrząśnienia; wystarczy wymienić przykład kawy brazylijskiej w czasie wojny.

Gdyby jednak istniały tylko poszczególne konjunktury, toby wówczas to zagadnienie nie przedstawiało się zbyt interesująco. Tymczasem możemy mówić nie o różnych konjunkturach na ten lub inny towar, lecz o konjunkturze w ogólności, o złej lub dobrej konjunkturze w całem gospodarstwie narodowem, co więcej, w całem nawet gospodarstwie światowem. Zmiany konjunktury wyrażają się w ogólnych zmianach cen, w podrożeniu lub potanieniu kapitału, w jego większej lub mniejszej płynności, w większym lub mniejszym stanie zatrudnienia, w pulsowaniu tempa całego życia gospodarczego.

Nie koniec na tem. Obserwujemy w kolejno zmieniających się warunkach rynkowych pewną regularność. Przychodzi po sobie kolejno osłabienie się życia gospodarczego i jego wzmożenie. Następujące po sobie fazy wykazują pewne typowe objawy, które występują nietylko w jednem gospodarstwie, lecz w całym ich szeregu; mamy podstawy do przewidywania, że to, co się dzieje dzisiaj, powtórzy się, mutatis mutandis, za pewien czas, chociaż ten termin nie daje się określić z matematyczną ścisłością. W tych warunkach zjawia się bardzo wdzięczne pole dla uogólnień teoretycznych. Nic dziwnego, że ku zagadnieniu konjunktur zwróciła się w ostatnich czasach tak mocno uwaga ekonomistów, tembardziej, że te problematy mają także i ogromną doniosłość praktyczną. Cały szereg badań usiłuje najdokładniej określić typowy przebieg konjunktury i odchylenia od niego w roz-

maitych warunkach czasu i miejsca. Na tem tle stare zagadnienie istoty przesileń gospodarczych wystąpiło w nowej postaci. Równocześnie podejmuje się śmiałe próby przewidywania konjunktur, zapobiegania gospodarczym przesileniom.

3. Przebieg konjunktury; falowanie życia gospodarczego.

Cały szereg autorów podaje schematy, odzwierciedlające przebieg konjunktury, jej poszczególne stadja. Określenia: dobra i zła konjunktura są zbyt proste, by mogły wystarczyć. Oczywiście że jedno stadjum od drugiego nie oddziela się jakąś ostrą linją, lecz przechodzi stopniowo, to też próby klasyfikacji tych stadjów mają względne znaczenie. Można się spierać o to, czy trwa jeszcze dawny okres, czy już zaczął się nowy, ale w grubych zarysach dadzą się wyróżnić te poszczególne stadja, tak jak odróżniamy dzieciństwo od pacholęctwa, chociaż tylko w przybliżeniu określamy ilość lat, przypadających na jeden lub drugi okres życia.

Z pośród różnych usiłowań klasyfikacyjnych wybieramy najbardziej może kompletne, przeprowadzone przez A. Spiethoffa. Odróżnia on trzy zasadnicze okresy konjunktury: zastój, rozpęd (Aufschwung) i przesilenie. W pierwszym okresie wyróżnia on spadek i pierwsze podniesienie się (erster Anstieg). Spadek konjunktury charakteryzuje się jego zdaniem przez zmniejszanie się nakładów kapitału, zużycia żelaza i stopy procentowej. W podokresie „pierwszego podniesienia się" zatrzymuje się zniżka produkcji żelaza, jego zużycia, nakładów kapitału, a równocześnie zaznacza się słaby ruch ku górze. Przychodzi potem okres rozpędu, którego początkowem stadjum jest drugie podniesienie się, charakteryzujące się przez wzmożony nakład kapitału, mianowicie w akcjach. Zużycie żelaza zbliża się do poziomu poprzedniego wysokiego rozpędu. Potem przychodzi nowy „wysoki rozpęd" ze zwyżką stopy procentowej i zwiększeniem się, ponad poprzedni poziom, zużycia żelaza. To maximum przeobraża się w nowy podokres, który Spiethoff charakteryzuje wyrazem: „brak kapitału"; jego cechy charakterystyczne są następujące: a) trudności zdobycia kapitału; b) zmniejszanie się jego nakładów; c) wysoka stopa procentowa; d) słabnięcie kursów akcji; e) słabnięcie ruchu budowlanego; f) zmniejszanie się zużycia żelaza. Wreszcie z tego okresu rozpędu przechodzi się do okresu przesilenia, które wyraża się w załamaniu się kredytu i zwiększonych niewypłacalnościach. Wtedy przychodzi znowu okres zastoju i cała ta historja powtarza się nanowo.

Przytoczyliśmy ten nużący schemat, by na nim uwydatnić w przybliżeniu ciągłe falowanie konjunktury. Ale tylko w przybliżeniu. Historja przesileń gospodarczych wykazuje, że poprzedzają je podobne objawy w różnych krajach, że następujące po sobie przesilenia są do siebie podobne. Nie znaczy to, że przebieg tej konjunktury jest zawsze identyczny. Każde przesilenie ma swoje odrębne właściwości; nietylko występują one z różną siłą, ale zachodzą między niemi

także i jakościowe różnice. Historyczne warunki nadają falowaniu życia gospodarczego specjalne zabarwienie; czasem występują silniej jedne objawy, czasem drugie. Wszelkie tego rodzaju klasyfikacje mają charakter dowolny, jeżeli się chce traktować je zbyt ściśle.

Następnie nie należy brać zbyt dosłownie twierdzenia, dość rozpowszechnionego, że od jednego przesilenia do drugiego przebiega lat dziesięć. Przesilenia gospodarcze obserwujemy już od lat stu z górą (od 1820 r.), ale dokładniejsze dane statystyczne są nam dostępne dopiero od roku 1870. Otóż przyjmuje się zgodnie, że latami kryzysu były lata: 1873, 1882, 1890, 1900 i 1907; a więc niema tu pełnej regularności dziesięcioletnich okresów. Równocześnie przyjmuje się, że w Stanach Zjednoczonych przesilenia z 1890 i 1900 wystąpiły w trzy lata później, tak że w tym kraju nastąpiły dwa ostatnie przedwojenne przesilenia w odstępie tylko czteroletnim. W czasach dawniejszych w Stanach Zjednoczonych objawy ostrego przesilenia występowały raczej w odstępach dwudziesto, a nie dziesięcioletnich. Zdarza się czasami, że przesilenie nie występuje we wszystkich państwach; np. w r. 1890 Francja obyła się bez kryzysu, który wystąpił w innych krajach.

Dlatego też nie możemy posługiwać się tą sakramentalną cyfrą lat 10 na oznaczenie okresów, kończących się przesileniem. Trudno jest mówić o ścisłej perjodyczności konjunktury względnie przesileń. Wiemy, że po zastoju przychodzi rozpęd gospodarczy, który kończy się zwykle przesileniem, ale to przesilenie może przyjść o parę lat wcześniej lub później, niż przyszło poprzednio. A tembardziej nie możemy określić, jak długo będą trwały poszczególne stadja konjunktury. Czasami zastój trwa długo, czasem krócej; różne czynniki mogą odroczyć załamanie się konjunktury, chociaż ona już się pogorszyła, a czasem znowu przesilenie przychodzi raptownie. Te stadja przychodzą po sobie nie z regularnością, którą np. obserwujemy w ruchu ciał niebieskich, lecz raczej tak, jak po zimie przychodzi wiosna, a po wiośnie lato; czasem zima jest krótka i łagodna, a czasem trwa długo kosztem wiosny. Konjunktura wyraża się w ciągłem falowaniu tempa życia gospodarczego, ale te fale nie uderzają o brzegi w regularnych odstępach.

Współczesne badania konjunktury, prowadzone z wielką systematycznością, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, starają się przedewszystkiem opisać dokładnie przebieg konjunktury. A następnie, na podstawie nagromadzonego materjału, teorja usiłuje dać odpowiedź na następujące pytania: dlaczego „konjunktura" jest zjawiskiem, występującem w całem życiu gospodarczem w kolejno po sobie idących fazach; dlaczego wysoka konjunktura kończy się zwykle załamaniem się, katastrofą, którą nazywamy przesileniem? Zjawisko przesilenia występowało tak wyraźnie i dotkliwie, że na niem od dawna skupiała się uwaga nauki. Obecnie pojmujemy przesilenie nie jako coś odosobnionego, lecz jako jeden akt dłuższego

procesu. Zgodnie z tem nie możemy skonstruować jakiejś osobnej teorji konjunktury a osobnej teorji przesileń. Wyjaśniając te ostatnie, rozważamy je na tle całego procesu, czyli równocześnie rozpatrujemy i jego zakończenie i cały jego przebieg.

4. Teorje przesileń. Źródła przesilenia gospodarczego mogą być dwojakiego rodzaju. Jedne mogą wypływać z samego gospodarstwa, wynikać z funkcjonowania układu gospodarstwa społecznego, a drugie z zewnątrz tego procesu; w tym ostatnim wypadku przesilenie byłoby wywołane przez jakiś czynnik, obcy gospodarstwu, na który działalność gospodarcza nie ma nawet pośredniego wpływu. Oczywiście, że pod wpływem zewnętrznych czynników zdarzają się nieraz „przesilenia" w codziennem tego wyrazu znaczeniu, jak np. wielkie przesilenie w całem gospodarstwie światowem, wywołane przez ostatnią wojnę. Ale nam chodzi o wyjaśnienie przesileń, które się wciąż powtarzają w pewnych odstępach czasu, co lat kilka, a których powodem nie są tego rodzaju zewnętrzne wypadki. Przesilenia te do pewnych granic mają charakter perjodyczny; czy uda się je wyjaśnić jakiemiś zewnętrznemi okolicznościami, które również musiałyby występować w sposób perjodyczny?

Próby w tym kierunku zostały podjęte. Głośną jest teorja W. S. Jevonsa, który usiłował powiązać zjawianie się perjodyczne plam na słońcu z gospodarczemi przesileniami. Plamy na słońcu mają, według niego, wywoływać wahania się urodzajów, a nieurodzaj, występujący pod ich wpływem, powoduje przesilenie. Teorja ta nie spotkała się z uznaniem. Traktuje się ją czasem nawet jako curiosum. Ale ten jej los nie zniechęcił do podejmowania podobnych usiłowań. Amerykanin, Henry L. Moore, usiłował wykazać, że wahania konjunktury pozostają w związku z wydajnością zbiorów doliny Missisippi, a te zależą od wahań ilości deszczu; a zaś wahania ilości deszczu pozostają w związku z fazami, przez które przechodzi planeta Venus.

Gdyby udało się ustalić związek między zmianami na powierzchni słońca, fazami Wenery lub Jowisza (co usiłował wykazać jeden z dawniejszych amerykańskich autorów), to zagadnienie perjodyczności przesileń gospodarczych przedstawiałoby się dość prosto. Niestety jednak wszystkie te rozumowania opierają się na bardzo kruchych przesłankach. Możliwość utrzymania się tej hipotezy zależy przedewszystkiem od wykazania, że nieurodzaj głównych płodów rolnych (pszenicy, bawełny i t. d.) występuje co kilka lat jako zjawisko powszechne w takich rozmiarach, że jego koniecznem następstwem jest załamanie się ogólnej konjunktury. A tego nie uda się wykazać na podstawie dostępnej nam statystyki zbiorów z różnych części świata. Gdyby nawet urodzaje w dolinie Mississipi pozostawały w związku z fazami Wenery, to nie można zaobserwować, by nieurodzaj w tej dolinie był zawsze tylko częścią ogólnego nieurodzaju; przeciwnie, wahania urodzajów w tych samych latach w różnych krajach i częściach

świata wzajemnie się wyrównywują, a w każdym razie nieurodzaje nie występują w takich postaciach i rozmiarach, by mogły regularnie wywoływać przesilenia gospodarcze.

Musimy więc odrzucić próby wyjaśnienia wahań konjunktury okolicznościami zewnętrznemi, a szukać wytłómaczenia w samym przebiegu tej konjunktury, w wewnętrznych warunkach gospodarstwa społecznego. Droga, którą iść należy, jest już wskazana przez cały sposób pojmowania gospodarstwa społecznego, przyjęty w tej pracy. Śledzimy w niej bowiem równowagę układu gospodarstwa społecznego i jej zmiany. Przesilenie gospodarcze przedstawi się nam jako wielkie wstrząśnienie tej równowagi, mające charakter powszechny. A więc musimy sobie przypomnieć, jakie pierwiastki określają równowagę układu i zapytać się, które z nich nie zdołały harmonijnie do siebie się dostosować, tak, by proces gospodarczy mógł się odbywać w sposób gładki.

Taki charakter mają wszystkie teorje przesileń, które tłómaczą je czynnikami wewnętrznemi, gospodarczemi, a nie przywołują na pomoc astronomji. Jak słusznie podkreśla E. Lederer, każdą ekonomiczną, wewnętrzną teorję przesileń można w ostatecznym wyniku sprowadzić do teorji dysproporcjonalności (Disproportionalitätstheorie) [1]). Gdy konjunktura idzie ku górze, panuje równowaga między głównemi czynnikami układu gospodarstwa społecznego; wzrasta konsumcja i równocześnie wzrasta produkcja, napływa nowy kapitał, ceny idą w górę, ale mimo to wzmaga się obrót, mechanizm wymiany dostarcza odpowiedniej ilości środków płatniczych. Przesilenie, to załamanie się tej równowagi. Brakuje któregoś z jej czynników. Może okazać się, że zadużo wytworzono towarów, lub że konsumcja nie rozwinęła się w sposób dostateczny. Może wystąpić brak nowego kapitału, którego potrzebuje produkcja, jeżeli ma być utrzymana wypłacalność przedsiębiorstw. Może zjawić się brak popytu na niektóre dobra, jak np. na te, które służą do wytworzenia narzędzi i trwałych urządzeń produkcyjnych. Ale wreszcie nie jest wykluczonem, że wystąpi brak równowagi między obrotem towarów i obrotem pieniężnym i komplikacja cen wywoła załamanie się konjunktury.

Wiele jest tych możliwości i zależnie od tego, na którą z nich kładzie się główny nacisk, które zjawisko uważa się za zasadnicze, mamy różne teorje przesileń gospodarczych. Teorje te nie zawsze wykluczają się wzajemnie. Jest możliwem, że np. jedno przesilenie zostało wywołane przez jeden czynnik, a drugie przez inny. Niepodobna jest wejść w szczegóły zagadnienia konjunktury i przesileń, wypowiedzieć stanowczego sądu o tem, która teorja i w jakich warunkach znajduje zastosowanie, jeżeli się nie wypełni ram, zakreślonych przez abstrakcyjne rozumowanie, obrazem cyfr i faktów. Na to

---

[1]) E. Lederer, Zur Morphologie der Krisen. Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. T. III, 1928, s. 1.

niema miejsca w tym wykładzie. Natomiast możemy określić bliżej granice i kierunek tego konkretnego badania. Zastanowić się nad tem, które teorje są możliwe i najbardziej logiczne na podstawie czysto teoretycznych przesłanek.

5. Możliwość przesileń ogólnej nadprodukcji.

Łatwo można wyobrazić sobie wypadek, że jakiegoś dobra wyprodukowano zadużo, ponad potrzeby rynku, i skutkiem tego następuje zastój w jego zbycie, bankructwa i bezrobocie w tej gałęzi produkcji. Ale czy jest możliwem, by wszystkich towarów było zadużo, tak że skutkiem tego następuje ogólne załamanie się konjunktury? Stara, dobrze znana teorja, rozpowszechniona przez J. B. Saya pod nazwą „la loi des débouchés", przeczy możliwości ogólnej nadprodukcji. Albowiem postępująca naprzód produkcja automatycznie stwarza sobie nowe rynki zbytu. Jeżeli wzrasta wytwórczość we wszystkich działach, to nie może być mowy o nadprodukcji, gdyż zawsze dojdzie do wymiany większej ilości jednych towarów za większe ilości innych. Jak pisze J. B. Say: „Farmer zbiera więcej zboża, niż potrzeba na wyżywienie jego i jego domu, kapelusznik wytwarza więcej kapeluszy, niż potrzeba do jego użytku; kupiec kolonjalny sprowadza więcej cukru, niż może skonsumować. Wszyscy oni potrzebują różnych innych towarów, by mogli żyć odpowiednio. Interesy wymienne, które udaje im się zawrzeć, zabezpieczają tym produktom to, co się nazywa drogami zbytu" [1]).

Wyobraźmy sobie, że w gospodarstwie społecznem wzrasta produkcja, że napływają do niej nowe oszczędności, że powstają nowe warsztaty produkcyjne. Nowy kapitał zatrudnia nowe siły robocze. Dzięki temu powiększa się siła nabywcza społeczeństwa, wzrasta konsumcja, nowe przedsiębiorstwa wykazują rentowność. Pod koniec okresu produkcyjnego będzie zatrudnionego więcej kapitału w produkcji, niż było na jego początku. Przypuśćmy, że ta konjunktura, wyrażająca się między innemi w poszukiwaniu nowych rąk roboczych i nowego kapitału, co podnosi ich cenę, utrzymuje się i nawet wzmacnia w następnych latach. Wysoka stopa procentowa stwarza przynętę dla kapitalistów, którzy, znęceni zyskiem, nie powiększają dostatecznie szybko swojej konsumcji, lecz lokują część swojego dochodu, większą niż przedtem, w nowych przedsiębiorstwach. Gromadzenie się przez parę lat nowego kapitału zacznie wydawać swoje owoce. Zostaną wytworzone w wielkiej ilości dobra konsumcyjne. I co się może wtedy zdarzyć?

Oto znajdzie się na rynku zadużo towarów; zarówno dóbr, służących bezpośrednio do konsumcji, jak i środków i narzędzi dalszej produkcji. Oczywiście nie można mówić o nadmiarze dóbr konsumcyjnych w tem znaczeniu, że jest ich zawiele w stosunku do możliwych

[1]) J. B. Say, Traité d'économie politique, 1803, T. I, s. 152.

potrzeb. Nabywcy zawsze się znajdą, chodzi tylko o cenę. Otóż może ujawnić się dysproporcja między wysokością części dochodu społecznego, przeznaczonego na konsumcję w danym okresie produkcyjnym, a ilością dóbr wytworzonych i ceną, zdolną zabezpieczyć pokrycie kosztów produkcji. Wiadomo, że przy wysokiej konjunkturze ceny idą w górę, drożeje kapitał i robocizna. W pewnej chwili okaże się, że produkcja powiększyła się ilościowo o 10% w porównaniu z okresem poprzednim, a także i ceny wzrosły o 10%. Producenci przed paru laty uzyskiwali za swoje towary 1 miljard złotych, i tyle wynosiła konsumcja razem z reprodukcją starego kapitału i wytworzeniem nowych środków produkcji. Obecnie muszą uzyskać 1 miljard i 200 miljonów, jeżeli część z pośród przedsiębiorców nie ma ponieść strat, które ich zrujnują. A tymczasem konsumcja nie poszła naprzód w równie szybkim tempie. Konsumenci, przynęceni wysoką stopą procentową, woleli lokować swój dochód w nowych przedsiębiorstwach, wypożyczać kapitał na procent, zamiast nabywać nowe dobra konsumcyjne. Wtedy okaże się, że na rynku wszystkich towarów jest zadużo, że nie wchłonie ich konsument, jeżeli ma być utrzymany dotychczasowy poziom cen. Ogólna nadprodukcja staje się faktem, następuje przesilenie z wszystkiemi towarzyszącemi mu zjawiskami.

Wszyscy, którzy gromadzą oszczędności, którzy zatrudniają kapitał w różnych zastosowaniach, powiększają tem samem zasób dóbr konsumcyjnych. Jeżeli równowaga gospodarstwa społecznego nie ma uledz wstrząśnieniu, zmiany muszą iść w dwu kierunkach: obok nowej produkcji, nowych producentów, musi się zjawić nowa konsumcja, nowi konsumenci. Gdy zaś całe gospodarstwo społeczne skieruje swoją uwagę ku powiększeniu produkcji, jeżeli będzie myślało tylko o powiększeniu kapitału, a nie zwiększy się odpowiednio konsumcja, to nowe dobra konsumcyjne nie znajdą nabywców po odpowiednich cenach, zawisną niejako w powietrzu. Towarów wytworzonych w pewnej chwili jest zadużo, ponieważ uczestnicy gospodarstwa społecznego poszli jednostronnie w kierunku pomnożenia kapitału, nie rozszerzając proporcjonalnie swej konsumcji.

Zjawisko ogólnej nadprodukcji nie byłoby możliwem, gdyby wszyscy uczestnicy gospodarstwa społecznego wytwarzali tylko dobra konsumcyjne, nie posługując się kapitałem. Przypuśćmy, że wytwarzają oni więcej dóbr w nowym okresie konsumcyjnym. Wtedy każdy towar znajdzie swojego nabywcę po tej lub innej cenie, nikt z uczestników wymiany nie poniesie straty. Żyjemy jednak w ustroju, opartym na kapitale. Między ceną produktów gotowych a ceną środków, które składają się na produkcję, musi zachodzić pewna proporcja. Wszystkich towarów będzie zadużo wtedy, gdy uczestnicy gospodarstwa społecznego nastawili się w wyższym stopniu na produkcję, na zyski z niej płynące, niż na nabywanie nowych dóbr konsumcyjnych, wytworzonych przy pomocy ich oszczędności.

Powyższe wywody nie upoważniają do wniosku, że zawsze

opisane w nich zwichnięcie równowagi doprowadza do przesilenia. Wniosek taki musiałby być oparty na materjale faktycznym. Można jednak postawić twierdzenie, że w dzisiejszym ustroju możliwe są przesilenia, wynikające z ogólnej nadprodukcji, że nie należy ich a priori wykluczać.

6. Załamanie się konjuktury a spadek produkcji dóbr różnego rodzaju.

Gdy wybuchnie przesilenie, to wtedy przychodzi zastój produkcji w sposób nagły, w niektórych jej działach bardzo gwałtowny. Spadek ten nie jest równomierny. Pewne gałęzie produkcji odczuwają daleko silniej przesilenie, aniżeli inne. Konsumcja niektórych dóbr zlekka tylko słabnie, a natomiast zużycie innych zmniejsza się gwałtownie. Obserwując statystyki zmieniającej się konjunktury, dochodzimy do wniosku, że te wahania nie są czemś przypadkowem, że pewne rodzaje dóbr są szczególnie wrażliwe na załamanie się konjunktury, inne zaś wychodzą z tego obronną ręką.

Historja przesileń gospodarczych zwraca szczególną uwagę na produkcję i zużycie żelaza, które podlega bardzo wielkim wahaniom; w dziedzinach produkcji, zużywającej wielkie masy żelaza, jak np. w budowie dróg żelaznych, najmocniej zawsze odbijało się przesilenie. W latach późniejszych, gdy budowa nowych linji kolejowych straciła swoje dawne znaczenie, wysunął się znowu na czoło przemysł elektrotechniczny. Podobnie jest i z budową okrętów; wykresy, ilustrujące ilość wybudowanych okrętów w Anglji, gwałtownie spadają ku dołowi z chwilą załamania się konjunktury. Cały szereg autorów wykazuje podobnie wielkie wahania w przemyśle budowlanym, zupełnie niewspółmierne z wahaniami produkcji innych artykułów.

Otóż idąc w ślady G. Cassela, możemy podzielić całą produkcję na dwa rodzaje, z uwagi na odległość od konsumcji. Jedne przedsiębiorstwa wytwarzają trwałe urządzenia i narzędzia produkcji: domy i budynki fabryczne, środki komunikacyjne, instalacje, maszyny i t. d., słowem te postacie kapitału, które się zużywają szybciej lub wolniej, ale nie znikają całkowicie w procesie produkcyjnym. Drugą grupę stanowią przedsiębiorstwa, dostarczające rynkowi dóbr łatwo zużywalnych, które rychło przeobrażają się na dobra konsumcyjne. Cassel dochodzi do następnego wniosku: „produkcja dóbr, które bezpośrednio przechodzą w gospodarstwa konsumcyjne, nie wykazuje żadnej wyraźnej zależności od konjunktur. Oznacza to, że zmiana okresów wzrostu i upadku jest w swojej istocie zmianą produkcji stałego kapitału, ale nie pozostaje w żadnym bezpośrednim związku z pozostałą produkcją". Wykazuje dalej ten autor, że im bardziej odległą jest produkcja od konsumcji, tem te wahania są silniejsze [1]).

---

[1]) C. Cassel, Theoretische Sozialökonomie, 1921, 481 in., s. 520 in.

Nie jest to zjawisko przypadkowe. Zrozumiemy je lepiej, gdy uprzytomnimy sobie na schemacie, znanym już z poprzednich wywodów, w jaki sposób odbywa się powiększanie się produkcji i dostosowywanie się do niej konsumcji w gospodarstwie społecznem. W Rozdziale XI nakreśliliśmy schemat, przedstawiający stopniowe nagromadzanie się kapitału i odpowiadający mu wzrost konsumcji. Rozwój gospodarczy wedle tego schematu posuwa się regularnie naprzód; co roku przybywa za $^1/_2$ miljona złotych nowego kapitału i odpowiednio do tego wzrasta konsumcja dóbr, przy jego pomocy wytworzonych, o 50.000 zł. W rzeczywistości jednak ten proces nie odbywa się bez wstrząśnień. Co pewien czas następuje załamanie się konjunktury, wyrażające się w przesileniu. Rozwój gospodarczy idzie ku górze, ale nie odbywa się to w sposób ciągły, nieprzerwany. Wchodzimy kolejno na coraz wyższe szczyty, ale musimy z nich schodzić do przełęczy, które je od siebie przedzielają, by wdrapać się na następny wierzchołek.

Wyobraźmy sobie, że te pół miljona złotych nowego kapitału dzieli się w ten sposób: połowa przypada na produkcję dóbr konsumcyjnych, a połowa na produkcję narzędzi i trwałych urządzeń produkcyjnych. Gdy się przechodzi od zastoju do pewnego ożywienia się produkcyjnego, to wtedy wzrasta zapotrzebowanie na dobra konsumcyjne. W okresie zastoju i braku kapitału wiele potrzeb było niepokrytych, a ostrożność w lokowaniu nowego kapitału doprowadziła do niedostatecznej podaży towarów. Obecnie ożywia się rynek, wraca zaufanie, rośnie konsumcja, zakłada się nowe przedsiębiorstwa. Przedewszystkiem wzrost konsumcji wyrazi się w powiększeniu się wytwórczości już istniejących przedsiębiorstw. Fabryki, produkujące maszyny, będą miały więcej zamówień, ruch na kolejach, na drogach wodnych i okrętach będzie większy. Stwarza to bardzo pomyślną konjunkturę dla istniejących przedsiębiorstw. Mogą one powiększyć swoją wytwórczość i swój obrót bez powiększenia kapitału stałego, wyzyskać lepiej instalacje, pracować na trzy zmiany; nie ponoszą strat z powodu niedostatecznego wyzyskania swoich urządzeń, maszyn i robotnika, a przeciwnie, osiągają duże zyski.

Taki stan rzeczy zachęca do nowych nakładów. Przedsiębiorcy dochodzą do przekonania, że wzrost zapotrzebowania na różne środki produkcji ma charakter trwały. Buduje się wtedy nowe linje kolejowe, warsztaty okrętowe otrzymują nowe zamówienia, powiększa się ilość taboru transportowego, zakłada nowe fabryki maszyn, nowe kopalnie i huty. Działalność założycielska nabywa nowego rozpędu. Kapitał powiększa się, wzrastają oszczędności, lokowane w produkcji, wzrost stopy procentowej pobudza ich dopływ. Z chwilą, gdy istniejące przedsiębiorstwa pracują pełną parą i zakłada się nowe, rośnie zapotrzebowanie na środki produkcji, które one zużywają. Równocześnie, w miarę większej intensywności obrotu gospodarczego, wzrostu płac i zysków, napływu robotników do miast, powiększa się znacznie

ruch budowlany. Wtedy łatwo może się zdarzyć, że nagromadzający się kapitał zwróci się przedewszystkiem ku wytworzeniu środków produkcyjnych, a stosunkowo mniej go pochłonie produkcja dóbr konsumcyjnych.

Nakłady kapitału, poświęcone na produkcję dóbr produkcyjnych, nie przynoszą tak rychło wyników, jak powiększenie produkcji dóbr konsumcyjnych. Budowa okrętu trwa parę lat. Budowa domu lub fabryki rok lub dwa lata. Budowa nowej linji kolejowej lat kilka, podobnie też dużo czasu upłynie, zanim wydobędzie się rudę żelazną z nowej kopalni i zbuduje hutę, która ją przetapia. Ale po paru latach zjawiają się na rynku w wielkiej obfitości te nowe dobra produkcyjne. Wzmaga się ich podaż, nowe przedsiębiorstwa występują jako konkurenci dawnych, pracujących już pełną parą w okresie pomyślnej konjunktury. Przed gospodarstwem staje ta trudność: czy dopływ nowego kapitału i wzrost konsumcji będzie dostatecznie wielki, by pochłonięte zostały te wielkie masy towarów?

Równocześnie zaznacza się wpływ faktu, że w okresie wysokiej konjunktury podrożał kapitał i podrożała robocizna. Nowozałożone przedsiębiorstwa zostały uruchomione przy wyższych kosztach. Korzystały z droższego kredytu, musiały wypuszczać obligacje za wyższem oprocentowaniem, zbudowały nowe budynki, płacąc robotnikom więcej, niż płacono przedtem. Skutkiem tego ceny, które uzyskują za swoje towary i usługi, muszą być utrzymane na odpowiednio wysokim poziomie, by zabezpieczyć pokrycie kosztów produkcji a nawet i samą wypłacalność nowych przedsiębiorstw.

Na tem tle powstają trudności. Po wysokim rozpędzie przychodzi pewne osłabienie jego tętna. Trudniej jest o nowy kapitał. Zjawienie się na rynku produktów nowych przedsiębiorstw powstrzymuje chęć nowych nakładów. Kursy akcji słabną, zapotrzebowanie żelaza zmniejsza się. Po nadmiernym optymizmie przychodzi ostrożność. Przedsiębiorcy zdają sobie sprawę z tego, że niepodobna już w równie silnym stopniu, jak to jeszcze niedawno było, rozszerzać swojej produkcji. Konjunktura słabnie. Dlaczego jednak zwykle to osłabienie konjunktury nie odbywa się łagodnie i stopniowo, lecz zwykle wyraża się w nagłej katastrofie, w przesileniu gospodarczem?

Bardzo ważną okolicznością jest to, że osłabienie konjunktury nie rozkłada się równomiernie na całą wytwórczość, lecz koncentruje w pewnych punktach, szczególnie wrażliwych. Poszczególni przedsiębiorcy, pracujący na zaspokojenie potrzeb konsumcji, wiedzą już, że trzeba się ograniczyć, osłabić swój rozpęd. Zbyt wysoka jest stopa procentowa i trudno o wolny kapitał. Co oni wtedy zrobią? Nie będą skłonni do natychmiastowego zmniejszenia swojej produkcji, nie będą odrazu nabywali mniej surowców i zatrudniali mniej robotników. Ale nie będą kupowali nowych maszyn, zaprowadzali nowych instalacji, wznosili nowych budynków fabrycznych. Przez pewien czas bowiem może iść przedsiębiorstwo, choćby nawet zaniedbaną została

odpowiednia amortyzacja kapitału, który w nie został włożony. I wtedy stanie ruch budowlany, nie będzie się zakładało nowych fabryk, budowało nowych kolei i okrętów. Nastąpiło zresztą już pewne nasycenie temi nakładami i urządzeniami, ich brak nie daje się tak odczuwać, jak parę lat temu. W rezultacie załamie się raptownie popyt za żelazem, cegłą, drzewem budowlanem, cementem, kablami elektrycznemi i t. d.; przedsiębiorstwa, które te rzeczy produkują, znajdą się w bardzo trudnych warunkach.

Albowiem te przedsiębiorstwa nastawiły się na stały zbyt swoich produktów. Część ich powstała dopiero niedawno, przy zwiększonych kosztach zakładowych. Nie każda kopalnia rudy żelaznej, cegielnia, cementownia, huta żelazna i miedziana zdoła przetrzymać gwałtowny spadek zbytu. Musi zwalniać swoich robotników, nie może zbyć nagromadzonych zapasów, wypełnić swoich zobowiązań kredytowych; przychodzą bankructwa, które wstrząsają podstawami banków, finansujących te przedsiębiorstwa, a przez to następują wstrząśnienia także i w działach produkcji, nie dotkniętych bezpośrednio tak silnie zmniejszeniem się popytu.

Przedsiębiorstwa produkujące środki produkcji nie korzystają w tych warunkach z równomiernego zapotrzebowania na swoje wytwory. Poniekąd stanowią one przeciwieństwo przedsiębiorstw sezonowych. Produkcja rolnicza, produkcja cukrowni i t. d. ma charakter sezonowy; zapotrzebowanie zaś na te artykuły jest stałe, nie podlega znaczniejszym wahaniom. Sezony te dają się dokładnie przewidzieć, nie są zbyt długie, skutkiem czego sfinansowanie produkcji przez normalny kredyt krótkoterminowy nie przedstawia większych trudności. Natomiast w związku z falowaniem konjunktury, zapotrzebowanie na wytwory przedsiębiorstw, produkujących środki produkcji, ma charakter „sezonowy", a zaś sama ich produkcja jest nastawiona na stały zbyt. Dłuższe przerwy popytu wywołują przesilenie.

Na tle tych wszystkich okoliczności staje się zrozumiałem, dlaczego załamanie się konjunktury zaznacza się wyraźniej w pewnych kategorjach towarów, a nie rozkłada się równomiernie na całą wytwórczość. Nawet raptowne zmniejszenie się zbytu środków produkcji jest naturalną konsekwencją wahań konjunktury. Nie byłoby przesilenia, gdyby nie było tych wahań o charakterze ogólnym. To znaczy, gdyby nie było jednej ogólnej konjunktury, lecz rozmaicie układały się konjunktury na poszczególne towary. Wtedy w jednych działach produkcji byłaby wysoka, w innych niska konjunktura; produkcja jednych dóbr rozwijałaby się pod znakiem wysokiego rozpędu, a na inne byłby zastój. W tych warunkach ani stopa procentowa, ani robocizna nie wykazałyby jednolitego ruchu zwyżkowego względnie zniżkowego. Nie powstawałaby cała masa nowych przedsiębiorstw przy wysokiem napięciu drogiego kredytu w tym samym czasie.

Że jest inaczej, na to składają się także pierwiastki natury psychologicznej. Trudno jest pominąć rolę czynników irracjonalnych,

które oddziaływują w określonym kierunku na cały rynek, niezależnie od oceny perspektyw konkretnych zastosowań kapitału, od kalkulacji, którą w każdym specjalnym wypadku przeprowadza przedsiębiorca, podejmując się nowych zatrudnień swojej przedsiębiorczości. W okresie zastoju występuje niechęć do angażowania kapitału. Jest on trwożliwym, na rynku panuje nastrój pesymistyczny. Gdy ten nastrój się przełamie, jedni od drugich przejmują się optymizmem. Zjawia się czasami wyraźna gorączka założycielska, z towarzyszącemi jej objawami spekulacyjnemi. Nowe przedsiębiorstwa powstają jak grzyby po deszczu, rozszerza się przeświadczenie, że mimo zwyżki kosztów robocizny i stopy procentowej, opłaci się zakładać nowe przedsiębiorstwa. Nastroje zarówno pesymistyczne, jak i optymistyczne, są zaraźliwe. Wielką rolę w tem wszystkiem gra naśladownictwo, poddawanie się bierne temu, co inni mówią i robią, słowem psychologja tłumu. Najwyraźniej te pierwiastki występują w różnego rodzaju panikach. To też zjawiska konjunktur i przesileń nie można wytłómaczyć tylko na podstawie cyfr i zewnętrznych faktów, nie można przypuszczać, że o tem lub innem tempie rozwoju produkcji rozstrzyga jedynie zimna kalkulacja jej uczestników, oparta na objektywnych danych.

7. O jednostronnem pojmowaniu przyczyn przesilenia. Bardzo często można natrafić na teorje przesileń, zwłaszcza u pisarzy dawniejszych, które przypisują zasadniczą wagę jednemu tylko objawowi, doszukują się głównego powodu, wywoływującego przesilenie, a przypisują drugorzędne znaczenie wszelkim innym. Czasami nawet wysuwa się na plan pierwszy objawy wtórne, które zależą od innych, mniej widocznych czynników. Albo też wysuwa się na plan pierwszy zjawisko, które jest jednem ogniwem w szerszym kompleksie zjawisk, powiązanych z sobą w nierozerwalną całość.

Np. niektóre teorje upatrywały główne źródło przesileń w mechanizmie wymiany. Zaburzenia przesileniowe wedle nich wychodzą nie od obrotu towarowego, lecz od obrotu pieniężnego i kredytowego. Przyczyną przesilenia ma być nadmierny obieg pieniądza i innych środków płatniczych, względnie nadużycie kredytu inflacyjnego. Pod wpływem tych czynników ożywia się produkcja, ale równocześnie i ceny idą w górę; ta zwyżka cen, wywołana w sposób sztuczny, załamuje się po pewnym czasie i wtedy przychodzi przesilenie.

Otóż, jak to podkreśla Jean Lescure, „ekspansja kredytowa nie jest przyczyną wzrostu cen, lecz raczej stanowi ich skutek. Hausse'a cen wiąże się z ożywieniem interesów, z podjęciem nanowo wytwórczości i handlu po okresie stagnacji, a nie z nadużyciem w udzielaniu kredytów, które nazywa się inflacją z nieuzasadnioną przesadą“ [1]). Obieg pieniężny wzrasta i jego tempo się przyspiesza prze-

[1]) J. Lescure, Krisenlehre, Die Wirtschaftstheorie, T. III, s. 44.

dewszystkiem dlatego, że ożywia się produkcja w związku ze zmianą na lepsze konjunktury; zjawia się silniejszy nacisk na banki, by udzielały kredytów, występują także i nadużycia kredytu.

Rzecz jasna, że bez zastosowania kredytu na większą skalę, nie byłyby znane przesilenia gospodarcze w dzisiejszej postaci. Za najbardziej charakterystyczny objaw przesileń uważa się niewypłacalności i bankructwa, przybierające charakter masowy. Gdyby przedsiębiorcy operowali tylko własnym kapitałem, nie byłoby tych bankructw. Ale i wtedy jest teoretycznie możliwem załamanie się konjunktury, oczywiście nie tak ostre, jak w dzisiejszym ustroju pieniężno-kredytowym. Wtedy przedsiębiorcy cierpieliby na spadku zbytu, musieliby wyzbywać się nagromadzonych zapasów ze stratami, nastąpiłoby zmniejszenie się stanu zatrudnienia i inne objawy, typowe dla przesileń. Przykład ten jednak jest czysto teoretyczny z uwagi na rzeczywistą rolę kredytu we współczesnem gospodarstwie.

Nadużycie kredytu może podniecać wysoką konjunkturę, ale tej konjunktury nie stwarza. Czasami zbliżenie się przesilenia wywoływa dopiero większą i bardziej ryzykowną ekspansję kredytową. Gdy już widać, że konsumcja będzie niedostateczna w związku z osłabnięciem konjunktury, to wówczas bardzo często przedsiębiorcy ratują się przed stratami, przed koniecznością sprzedawania po niższych cenach, przez wyzyskanie do ostatnich granic swoich kredytowych możliwości. Oczywiście, że w ten sposób potęguje się ogromnie przesilenie, ale w jego wywołaniu kredyt odgrywa rolę wtórną. Uwzględnienie tej roli da się najzupełniej pogodzić z wyjaśnieniem przesileń od strony produkcji towarów; nie można tych rzeczy traktować jako przeciwieństwa.

Przejdźmy do innego przykładu. G. Cassel widzi bezpośrednią przyczynę przesilenia nie w nadprodukcji, nie w nadmiarze stałego kapitału, których objawów nie dostrzega w wysokiej konjunkturze, lecz w braku kapitału, w niedostatecznym dopływie nowych oszczędności. Jego zdaniem „typowa współczesna wysoka konjunktura nie oznacza nadprodukcji, przecenienia popytu konsumentów lub zapotrzebowania przez społeczeństwo usług stałego kapitału, lecz raczej przecenienie podaży kapitału, a więc ilości zasobów oszczędnościowych, które mogą przejąć wyprodukowany kapitał rzeczowy“ [1]). Według tego autora przecenia się zdolność kapitalisty dostarczenia potrzebnego kapitału. Nie odczuwa się w wysokiej konjunkturze nadmiaru środków produkcji, np. nie słabnie odrazu zapotrzebowanie na żelazo.

Co jednak oznacza brak oszczędności, brak płynnego kapitału, potrzebnego przedsiębiorstwom, które sprawia, że załamuje się konjunktura? Wedle słów niemieckiego wydania dzieła Cassela następuje przecenienie „der Menge der Sparmittel, die zur Uebernahme des produzierten Realkapitals zur Verfügung steht“. To znaczy, że

[1]) G. Cassel, l. c. s. 567.

przedsiębiorcy liczyli na większy dopływ nowych kapitałów do swojej produkcji, niż on faktycznie nastąpił. Niema za co nabyć nowych środków produkcyjnych. Otóż w ten sposób wyrażamy w innej formie nadprodukcję tych środków. Okazuje się, że ich zużycie nie może odpowiedzieć przywidywaniom, że jest niedostateczne. „Konsumentami" (w przenośnem wyrazu znaczeniu) środków produkcji są przedsiębiorcy. Nie mają oni w danej chwili za co ich nabywać, konsumcja ich nie dopisuje, czyli że istnieje nadprodukcja tych środków.

Gdy nowy kapitał przestaje w dostatecznych ilościach napływać do produkcji, to tłem tego faktu może być wyczerpanie się wolnych zasobów, wyczerpanie się rezerw, któremi dotychczas rozporządzali przedsiębiorcy. Rezerwy te zostały już zaangażowane w konkretnych zastosowaniach, możność uzyskiwania nowych kredytów w bankach została napięta do wysokich granic. Uczestnicy gospodarstwa społecznego muszą myśleć o odtworzeniu tych rezerw, np. banki prowadzą ostrożniejszą politykę kredytową. A zaś uczestnicy gospodarstwa społecznego, nie mając wolnych funduszów, nie powiększają swojej konsumcji. Czyli że nie jest wykluczonem, że równocześnie wystąpi i brak kapitału i niedostateczna konsumcja. Te zjawiska można przez djalektyczne rozumowania traktować jako przeciwstawne, ale w praktyce mogą one łączyć się razem.

Podobnych przykładów możnaby przytoczyć więcej. Doprowadzają one do wniosku. że w wyjaśnianiu wahań konjunktury i jej załamania się należy unikać jednostronności, doszukiwania się jakiejś jednej przyczyny, od której zawsze i wszędzie zależy wybuch przesilenia. Po tej drodze, bardziej ostrożnej, idzie np. amerykański autor, Wesley C. Mitchell, który nie bierze za punkt wyjścia jakiejś jednej teorji przesileń, lecz stara się znaleźć na podstawie bogatego materjału faktycznego, ile słuszności jest w teorjach, najbardziej pozornie z sobą sprzecznych. Wskazuje on na to, że nie można wydzielać jakiegoś głównego pierwiastka i na nim wyłącznie budować. Uwydatnia, że gospodarstwo społeczne stanowi równowagę najrozmaitszych pierwiastków, które wzajemnie na siebie oddziaływują i wzajemnie od siebie są zależne.

ROZDZIAŁ XV.

Zakończenie.

1. Zamiast streszczenia. Wykład teorji gospodarstwa społecznego możnaby zakończyć streszczeniem wniosków, do których doszliśmy w opracowaniu poszczególnych zagadnień. Ale to streszczenie byłoby niedokładne, gdyby było zbyt zwięzłe; a natomiast streszczenie obszerne pozostałoby w dysproporcji do rozmiarów pracy. Szereg definicji, zamieszczonych w zakończeniu, oderwanych od argumentacji, z którą są ściśle związane, nie miałby siły przekonywującej, a zresztą praca niniejsza nie jest tak obszerna, by trzeba było osobno jeszcze ułatwiać orjentację w jej wywodach.

Otóż zamiast streszczać jej wyniki, zajmijmy się, na zakończenie, scharakteryzowaniem sposobu pojmowania zjawisk gospodarczych, przyjętego w tej pracy. Nie zajmowaliśmy się, na jej wstępie, zagadnieniami metodologicznemi, a raczej potrącaliśmy o nie w sposób bardzo lakoniczny. Naszem zdaniem problematy metodologiczne mogą wtedy tylko być z pożytkiem rozpatrywane, gdy się je uplastyczni na przykładzie pozytywnych zagadnień; wszelkie wykłady o metodzie badań, przeprowadzane a priori, mają bardzo względne znaczenie. W tej chwili jednak, gdy zakończony jest już wykład teorji, może okazać się pożytecznem, jeżeli zdamy sobie sprawę z tego, w jaki sposób pojmowaliśmy zjawiska gospodarcze, jak przedstawiają się związki, które między niemi zachodzą, jaki jest charakter i zakres badań teoretyczno-ekonomicznych.

2. Nie „istota" zjawisk, lecz związki między zjawiskami gospodarczemi. Zasadniczym punktem wyjścia naszych badań było pojmowanie życia gospodarczego, jako całości, która jest w ciągłym ruchu, której poszczególne pierwiastki na siebie wciąż oddziaływują. To życie gospodarcze, pojęte z punktu widzenia teoretycznego, przedstawia się nam jako „układ gospodarstwa spo-

łecznego", którego funkcjonowanie i zmiany w nim zachodzące staraliśmy się wyśledzić.

Wynika z tego, że poszczególne zjawiska gospodarcze nie występują dla nas, jako zjawiska od siebie niezależne i odrębne. Wykład teorji gospodarstwa społecznego nie jest szeregiem definicji, między któremi nie byłoby ściślejszego związku. Nie zajmowaliśmy się dociekaniem, w czem tkwi „istota" poszczególnych zjawisk gospodarczych, ani też „istota" zasadniczego zjawiska gospodarczego. W ten sposób bowiem, mimowoli, wkroczylibyśmy w dziedzinę metafizyki. Nie znamy istoty zjawisk. Znamy ich zewnętrzne przejawy. Zjawiska gospodarcze możemy określić tylko na tej drodze, że będziemy obserwowali, jak one występują, jak wzajemnie o siebie zaczepiają.

W konsekwencji więc wyjaśnienie jakiegoś zjawiska, które nas w danej chwili zajmuje, nie może nastąpić, jeżeli równocześnie nie podamy wyjaśnienia innych, pokrewnych zjawisk. Np. pojęcie zysku przedsiębiorcy łączy się ściśle z pojęciem dochodu z kapitału i płacy roboczej. Przedsiębiorcę charakteryzuje bowiem jego specyficzny stosunek do kapitalisty i robotnika. Pojęcie użyteczności staje się jasnem, jeżeli równocześnie znamy pojęcie kosztu produkcji. Bez tego ostatniego pojęcia nie byłoby zrozumiałe zjawisko renty lub monopolu.

Następnie staraliśmy się udowodnić, że cały szereg pojęć, traktowanych niekiedy zupełnie odrębnie, nie ma zupełnie samodzielnego charakteru, a przedstawia się jako specjalny wypadek szerszego zjawiska. Np. zagadnienie dochodu z kapitału przedstawia się nam, jako specjalna postać zagadnienia ceny, i w rozpatrywaniu tamtego zagadnienia należało zastosować ogólne kryterja, ustalone już dla rozpatrywania szerszego zjawiska ceny, wypełniając je tylko częściowo odrębną treścią. W podobny sposób przystąpiliśmy do zagadnienia wartości pieniądza; według naszego przekonania, wszelkie próby, by rozpatrywać problemat wartości pieniądza bez związku z ogólną teorją ceny, skazane są na bezpłodność.

W tych warunkach wszelkie definicje poszczególnych zjawisk mają względne tylko znaczenie, nie można na nich poprzestać, jeżeli się nie pamięta o całości. Niepodobna jest opracować teorji jakiegoś specjalnego zjawiska gospodarczego, jeżeli się nie ma w swym umyśle, choćby w ogólnych zarysach, teorji całego gospodarstwa społecznego.

3. *O jednostronnym stosunku przyczyny do skutku.*

Każdy, kto zetknął się z różnemi teorjami wartości, przypomina sobie, że na pytanie: od czego zależy wartość gospodarcza, jedni odpowiadają, że od użyteczności, a drudzy, że od kosztów produkcji. Dla jednych użyteczność jest przyczyną a koszty skutkiem, a dla drugich, odwrotnie, przyczyną są koszty a użyteczność skutkiem. Są, jak wiadomo, i tacy pisarze, którzy stara-

ją się określić, w jakich przypadkach użyteczność jest przyczyną wartości, a w jakich tę rolę pełnią koszty produkcji.

Te punkty widzenia są wadliwe, gdyż usiłują ująć związek, zachodzący między zjawiskami gospodarczemi, w jednostronny stosunek przyczyny do skutku. A tymczasem w życiu społecznem nie mamy zwykle do czynienia z tego rodzaju jednostronnemi związkami. Jeżeli obserwujemy związek, zachodzący między zjawiskami a i b, to nie możemy powiedzieć, iż a zawsze jest przyczyną, a zaś b zawsze skutkiem, lub naodwrót, uznać b za przyczynę, a zaś b za skutek. Ani też nie możemy określić z góry wypadków, w których a będzie przyczyną, a w których będzie skutkiem. W rzeczywistości każde z tych zjawisk czasem jest przyczyną, a czasem skutkiem drugiego. W jaki sposób jest to możliwem, by jakieś zjawisko było i przyczyną i skutkiem?

Oczywiście nie jest możliwem, by dane zjawisko, w danym konkretnym wypadku, było równocześnie i przyczyną i skutkiem. Wróćmy do naszego przykładu. Wartość jakiegoś przedmiotu się zmienia. Przyczyną tej zmiany wartości może być albo zmiana po stronie użyteczności, albo po stronie kosztów produkcji. Np. wzrasta użyteczność jakiegoś dobra dla szeregu odbiorców; wtedy cena jego idzie w górę, inne koszty produkcji dochodzą do znaczenia, z powodu zmiany rozmiarów produkcji. A więc w tym wypadku przyczyną jest zmiana użyteczności, skutkiem zmiana kosztów. A znamy i przykłady wypadków odwrotnych. Poprzestaliśmy więc na stwierdzeniu wzajemnej zależności między kosztem a użytecznością, bez stwierdzenia jednostronnego stosunku przyczynowego.

Nie można też ratować tendencji do takiego pojmowania zjawisk gospodarczych przez to, że się jeden czynnik określi jako istotną przyczynę, a drugi określa jako warunek, dzięki któremu działanie przyczyny wywrze swój skutek. Przeciwstawienie „warunku" — „przyczynie" ma charakter dowolny. Chcąc je przeprowadzić, musielibyśmy się zapuścić w bardzo daleko sięgające dociekania filozoficzne nad zjawiskiem przyczynowości, a na to niema ani miejsca, ani też nie jest to koniecznem dla wyświetlenia zjawisk, które nas bezpośrednio interesują.

Zarówno w badaniu teoretycznem, jak i niekiedy w innych działach badań, np. w historji społecznej i gospodarczej, można zauważyć dążność do tego, by rozpatrywane zjawiska sprowadzać do jednej tylko przyczyny. Przykładów takiej jednostronności dostarczają np. teorje powstania kapitalizmu, albo teorje powstania miast. Dlaczego koniecznie główną, lub nawet jedyną przyczyną powstania kapitalizmu ma być zjawisko renty miejskiej; dlaczego miasta nie mogły w jednych krajach lub okolicach powstać z targów, a w innych ze środowisk administracyjnych lub na innem jeszcze tle, a koniecznie jeden czynnik miał być ich genezą? A w teorji gospodarstwa społecznego: dlaczego źródłem przesilenia ma być tylko zaburzenie obrotu pieniężno-kredytowego, albo tylko nadprodukcja towarów? Obserwacja faktów

każe nam unikać tych jednostronności. Na dane zjawisko może się składać wiele okoliczności, a nie jedna tylko przyczyna. Wtedy byłoby wskazanem sprowadzenie rozpatrywanego zjawiska do jednego tylko pierwiastka, gdyby ten pierwiastek wyłączał działanie innych sił, gdyby logicznie nie godził się z innemi. W rzeczywistości jednak analiza szeregu zjawisk doprowadziła nas do wniosku, że równocześnie mogą działać różne pierwiastki. Tego rodzaju wnioski wtedy tylko narażałyby się na zarzut powierzchownego eklektyzmu, gdybyśmy poprzestali na wyliczeniu różnych czynników, określających badane zjawisko, a nie wyjaśnili roli każdego z nich i ich wzajemnego oddziaływania. Otóż staraliśmy się zawsze w toku naszego badania doprowadzić je do takiego końca.

Rozpatrując zjawiska gospodarcze, nie możemy zapominać o ich specyficznym charakterze: są to zjawiska celowe. Działalność gospodarcza jest działalnością celową. Z pojęciem celu łączy się pojęcie środków, które do tego celu wiodą, które mu służą. W związku z tem okazało się, że nie znamy jakiegoś jednolitego pojęcia wartości; odróżniliśmy wartość konsumcyjną od wartości gospodarczej. A więc badając równowagę układu gospodarstwa społecznego, już w samem założeniu przyjęliśmy, że jej zmiany mają dwa źródła, to jest konsumcję — użyteczność i warunki produkcyjne. Jeżeli więc zgodnie z tem sformułowaliśmy teorję ceny, nie przyznając rozstrzygającego znaczenia jednemu tylko pierwiastkowi, to ten wynik nie jest wyrazem jakiejś chęci szukania złotej drogi pośredniej, godzenia sprzeczności, lecz wypływa z naczelnych założeń naszej nauki. A ten punkt wyjścia, przeprowadzony w ogólnej teorji ceny, musiał znaleźć uwzględnienie w najrozmaitszych jej odgałęzieniach, które razem składają się na teorję gospodarstwa społecznego.

4. Sposób, w jaki dochodzimy do uogólnień teoretycznych i ich granice. W Rozdziale I określiliśmy w krótkich słowach metodę badania teorji, wskazując na to, że nasza nauka wydziela zjawiska gospodarcze od innych, a nie zajmuje się zobrazowaniem związku, który zachodzi między niemi a zjawiskami pozagospodarczemi. Pominęliśmy pytanie, jakie jest zastosowanie dedukcji względnie indukcji w badaniach ekonomicznych, jakkolwiek bardzo często od tego rozpoczyna się wykład teorji gospodarstwa społecznego. Jednakże to przeciwstawianie dedukcji — indukcji, bardzo łatwo może doprowadzić do bałamutnych wniosków. Twierdzi się nieraz, że metoda dedukcyjna wychodzi od ogólnych zasad i te ogólne zasady stosuje do poszczególnych wypadków. Skąd jednak bierze te ogólne zasady? Nie formułuje ich w sposób dowolny, nie stawia pewnych założeń jako aksjomaty, lecz są one uogólnieniem faktów, niezliczonego szeregu zjawisk. Te zasady nie mogą być oderwane od rzeczywistości. Gdyby okazały się sprzeczne z naszą obserwacją, z naszem doświadczeniem życiowem, to należałoby je odrzucić.

Zasady, z których wychodzimy, nie są sprzeczne z rzeczywistością, lecz nie odzwierciedlają całej rzeczywistości. Jak wiemy, już a priori zostawiamy na boku komplikacje, wywoływane przez czynniki pozagospodarcze. W tem znaczeniu stosujemy metodę dedukcyjną, gdyż nie idziemy w ślad za rzeczywistym związkiem między różnemi rodzajami zjawisk, co robimy w opisie konkretnej rzeczywistości. Nie zapominamy nawet na chwilę, że przedmiotem naszego badania są tylko zjawiska gospodarcze, z drugiej strony opieramy się na obserwacji przebiegu tych zjawisk, niezamąconego przez uboczne czynniki.

Czasami potrzeba się uciekać do hipotez, dalekich od rzeczywistości. Taką hipotezą jest np. pojęcie gospodarstwa odosobnionego. Ma ono znaczenie pomocnicze: zastanawiamy się nad tem, jakie zjawiska gospodarcze wystąpiłyby w gospodarstwie odosobnionem, gdyby ono rzeczywiście istniało. Podobnie posługujemy się bardzo często hipotezą gospodarstwa statycznego. Ale rzeczywistość nie zna ani gospodarstwa odosobnionego ani pełnego zastoju gospodarczego. Posługujemy się temi pojęciami, jako konstrukcjami myślowemi, które mają nam ułatwić zrozumienie bardziej skomplikowanej rzeczywistości. A ostatecznym celem jest jej wyjaśnienie, i każda teorja, sprzeczna z nią, musi być odrzucona. Jeżeli mówimy o „hipotezach" pomocniczych, to, być może, że wyraz „hipoteza" nie jest najlepiej użyty. Przez „hipotezę" rozumiemy zwykle wyjaśnienie przebiegu zjawisk, które nie jest jeszcze dostatecznie poparte faktami, by można je było przyjąć jako stanowcze, które jednak może się sprawdzić i stać się powszechnie przyjętą teorją. Tymczasem nasze hipotezy, jak np. gospodarstwa odosobnionego lub gospodarstwa statycznego, nie mają tego znaczenia; są raczej fikcjami, któremi posługują się i inne nauki.

W tych warunkach staje się zrozumiałem, jak ciasne są granice teorji gospodarstwa społecznego, jak ograniczony ma ona zakres, zwłaszcza z punktu widzenia utylitarnego. Teorja rozpatruje tylko działania racjonalne, które przejawiają się w sposób ilościowy; ale jak wiadomo, nie zawsze jednostki i grupy społeczne działają w sposób racjonalny. Teorja nie zajmuje się życiem gospodarczem w jego związku z pozagospodarczemi pierwiastkami; a tymczasem ten związek w praktyce jest bardzo ścisły. Skutkiem tego uogólnienia teoretyczne nie wyjaśniają nam całego ustroju społeczno-gospodarczego, nie określają jego ewolucji, nie przewidują, w jakim ona pójdzie kierunku. W szczególności teorja gospodarstwa społecznego nie pretenduje dzisiaj do tego, by formułować zasady i nakazy polityczno-ekonomicznego działania. Jej „prawa", jeżeli mamy użyć tego wyrazu, mają treść obojętną dla walk, które prowadzi się w życiu społeczno-gospodarczem, nie zawierają rozwiązania konfliktów społecznych.

Jeżeli kto do zagadnień teoretyczno-ekonomicznych przystępuje z myślą o praktycznych problematach, jeżeli jego uwaga skierowana jest na to, co być powinno, to nieraz dozna zawodu. Natrafi bowiem na

abstrakcje, które przedstawią mu się jako bardzo oderwane od „życia" i od niego dalekie. Ale żadna nauka nie potrzebuje usprawiedliwiać swojego istnienia utylitarnemi zastosowaniami; gdyby tak było, to trzebaby było wielu działom matematyki odmówić racji bytu. A zresztą może ta odległość teorji gospodarstwa społecznego od zagadnień bardziej żywych i aktualnych tylko napozór wydaje się być tak wielką.

Przypomnijmy sobie, dla przykładu, różne teorje pieniądza. Racjonalna polityka monetarna musi się opierać na dobrej teorji pieniądza, a dobra teorja pieniądza jest zastosowaniem ogólnej teorji wartości gospodarczej. Istnieją obecnie we wszystkich krajach instytuty badania konjunktur; bez względu na to, jakie praktyczne znaczenie przypiszemy ich pracy, w każdym razie wielką wagę do ich istnienia przywiązują bardzo praktyczni ludzie. A badanie konjunktur zasadza się na zastosowaniu metod teoretyczno-ekonomicznych; zrozumienie, czem jest konjunktura, nie jest możliwem bez znajomości ogólnej teorji.

To wszystko jednak są względy uboczne. Teorja gospodarstwa społecznego rozwija się, niezależnie od nich, a dzisiaj już nie podnosi się tych wątpliwości, które istniały kilkadziesiąt lat temu, kiedy na teorję przypuszczono atak w imię historji. Gdy żaden z działów wiedzy nie bierze na siebie zadań, których swojemi metodami badania nie może rozwiązać, to wtedy dopiero praca naukowa może się pozytywnie rozwijać.

SPIS TREŚCI.

Przedmowa . . . . . str. V

ROZDZIAŁ I.

Przedmiot i granice teorji gospodarstwa społecznego. . . . . . str. 1

1. Różne sposoby badania zjawisk gospodarczych. 2. Zbyt szerokie pojmowanie zjawisk gospodarczych. 3. Ilościowy charakter zjawisk gospodarczych; wartość wyrażona wartością innych przedmiotów. 4. Gospodarstwo odosobnione. 5. Działalność gospodarcza a technika. 6. Teorja gospodarstwa społecznego a psychologja; motywy działania gospodarczego. 7. Granice teorji.

ROZDZIAŁ II.

Elementarne pojęcia gospodarcze. . . . . . str. 11

1. Wyjaśnienia wstępne. 2. Podmiot gospodarczy. 3. Przedmioty gospodarcze. 4. Wartość konsumcyjna. 5. Wartość w trakcie działalności gospodarczej. 6. Wymiana i stosunek wymienny. 7. Układ gospodarstwa społecznego.

ROZDZIAŁ III.

Układ gospodarstwa społecznego i jego zmiany. . . . . . str. 20

1. Poszczególne pierwiastki układu. 2. Schemat układu i rodzaje jego zmian. 3. Cena jednostki niezmieniona; zmienia się ilość i cena zasobu. 4. Cena jednostki się zmienia, cena zasobu ta sama. 5. Cena jednostki się zmniejsza, cena zasobu ulega zmianie. 6. Cena jednostki wzrasta, cena zasobu ulega zmianie. 7. Równowaga układu gospodarstwa społecznego. 8. Gospodarstwo statyczne. 9. Dynamika gospodarcza.

ROZDZIAŁ IV.

Uwagi krytyczne o zagadnieniu wartości i ceny. . . . . . str. 26

1. Zagadnienie wartości i ceny. 2. Tak zw. prawo podaży i popytu. 3. W poszukiwaniu miary wartości. 4. Ilość pracy jako miara wartości. 5. Konsekwencje celowego charakteru działalności gospodarczej.

ROZDZIAŁ V.

Wartość konsumcyjna a cena.

I. **Wartość konsumcyjna z punktu widzenia jednostki.** . . . . . str. 37

1. Potrzeby i ich zaspakajanie. 2. Ocena użyteczności różnych jednostek dobra tego samego rodzaju. 3. Ocena użyteczności całego zasobu dóbr, pozostających w rozporządzeniu jednostki; subjektywna użyteczność pieniądza. 4. Renta (nadwyżka) konsumenta. 5. Zasada równej krańcowej użyteczności różnych rodzajów dóbr. 6. W jakiem znaczeniu można mówić o mierzeniu użyteczności?

II. **Krańcowa użyteczność w układzie gospodarstwa społecznego.** str. 53

1. Krańcowa użyteczność a cena. 2. Krańcowa użyteczność dla jednostki, a krańcowa użyteczność w stosunku do ceny. 3. Czy krańcowa użyteczność, względnie krańcowa gotowość nabywcza określa cenę? 4. Zmiany zapotrzebowania. 5. Zmiany zapotrzebowania a zmiany ceny.

ROZDZIAŁ VI.

Wartość gospodarcza a cena. . . . . . str. 66

1. Wartość gospodarcza w gospodarstwie odosobnionem. 2. Wartość gospodarcza u jednostki, uczestniczącej w układzie gospodarstwa społecznego. 3. Użyteczność a koszty („utility v. disutility"). 4. Jak częstą jest ocena wartości wedle subjektywnych kosztów. 5. Czynniki, które określają koszt subjektywny. 6. Zmiany użyteczności a zmiany kosztu. 7. Najwyższy koszt a ceny. 8. Koszt produkcji w znaczeniu subjektywnem a objektywnem.

ROZDZIAŁ VII.

Wartość produktów, a wartość dóbr produkcyjnych. . . . . . str. 82

1. Produkty gotowe, a dobra produkcyjne. 2. Różne typy związków między dobrami konsumcyjnemi a produkcyjnemi. 3. Pierwiastki składowe kosztu produkcji. 4. Koszty bezpośrednie i koszty ogólne. 5. Koszt jako nakład kapitału. 6. Koszt produkcji kapitału. 7. Koszt produkcji siły roboczej. 8. Uwagi ogólne.

ROZDZIAŁ VIII.

Renta, monopol i zysk przedsiębiorcy. . . . . . str. 104

1. Źródło renty. 2. O różnych pojmowaniach renty. 3. Quasi-renta. 4. Monopol. 5. Cena monopoliczna. 6. Monopol a cena wieloraka. 7. Granice monopolu. 8. Przedsiębiorca. 9. Zysk przedsiębiorcy. 10. Przedsiębiorca bez straty i zysku.

ROZDZIAŁ IX.

Kapitał i dochód z kapitału . . . . . str. 123

1. Pojęcie kapitału. 2. Dochód z kapitału: pierwotny i pochodny. 3. Wysokość dochodu z kapitału. 4. Dlaczego kapitał przynosi dochód? 5. Wyzysk pracy jako źródło dochodu z kapitału. 6. Upływ czasu a dochód z kapitału. 7. Dochód z kapitału w gospodarstwie statycznem.

ROZDZIAŁ X.

Teoretyczne podstawy rozdziału dochodu społecznego. . . . . str. 140

1. Dochód społeczny i grupy, które w jego rozdziale uczestniczą. 2. Zagadnienie rozliczenia wyników wspólnej pracy. 3. Znaczenie krańcowego produktu i krańcowego producenta w rozdziale dochodu społecznego. 4. Teorja ceny w zastosowaniu do zagadnienia rozdziału dochodu społecznego.

ROZDZIAŁ XI.

Wzajemna zależność czynników produkcji; rozwój i upadek gospodarczy . . . . . str. 153

1. Schemat rozdziału dochodu społecznego. 2. Równowaga dóbr produkcyjnych i konsumcyjnych; praca produktywna i nieproduktywna. 3. Nagromadzanie się kapitału, jako wyraz rozwoju gospodarczego. 4. Wzrost konsumcji w związku ze wzrostem kapitału. 5. Konsekwencje związku między kapitałem a konsumcją dla stosunku kapitału do pracy.

ROZDZIAŁ XII.

Bogactwo i dobrobyt. . . . . . str. 171

1. O pierwiastkach subjektywnych i objektywnych w gospodarstwie. 2. Bogactwo i dobrobyt a dobra wolne. 3. Różne znaczenie dla dobrobytu tych samych sum bogactwa. 4. Bogactwo i dobrobyt a rodzaje potrzeb. 5. Dobrobyt społeczny a nierówności dochodu społecznego. 6. Konflikt produktywności i rentowności.

ROZDZIAŁ XIII.

Pieniądz i kredyt. . . . . . str. 185

1.Zagadnienia pieniężno-kredytowe w ogólnej teorji. 2. Czem jest pieniądz? 3. Środki obiegowe, zastępujące pieniądz. 4. Równowaga obrotu towarowego i pieniężnego. 5. Wartość pieniądza pełnowartościowego. 6. Pieniądz podwartościowy i jego wartość. 7. Kredyt.

ROZDZIAŁ XIV.

Konjunktura i przesilenia gospodarcze. . . . . . str. 209

1. Niepewność w życiu gospodarczem. 2. Zmiany ustroju gospodarczego i zmiany konjunktury. 3. Przebieg konjunktury; falowanie życia gospodarczego. 4. Teorje przesileń. 5. Możliwość przesileń ogólnej nadprodukcji. 6. Załamanie się konjunktury a spadek produkcji dóbr różnego rodzaju. 7. O jednostronnem pojmowaniu przyczyn przesilenia.

ROZDZIAŁ XV.

Zakończenie. . . . . . str. 227

1. Zamiast streszczenia. 2. Nie „istota" zjawisk, lecz związki między zjawiskami gospodarczemi. 3. O jednostronnym stosunku przyczyny do skutku. 4. Sposób, w jaki dochodzimy do uogólnień teoretycznych i ich granice.

BIBLIOTEKA F.D.A.
Warszawa, Pl. Narutowicza 5
Nr. Inw. 4504 Nr. 4983

BIBLJOTEKA FUNDACJI
„DOMY AKADEMICKIE im. Prez. G. NARUTOWICZA"
w Warszawie.
№ 4983/2

BIBLIOTEKA NAUKOWA WAP
32572/2
23702/2